



Министерство сельского хозяйства
Российской Федерации
Федеральное государственное
бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Самарский государственный аграрный
университет»

О. Ф. Пятова

АНАЛИЗ И ДИАГНОСТИКА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Методические указания для лабораторных занятий

Кинель
ИБЦ Самарского ГАУ
2023



УДК 338
ББК 65.9(2)р
П 99

Рекомендовано учебно-методическим советом Самарского ГАУ

Пятова О.Ф.

П 99 Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: методические указания – Кинель : ИБЦ Самарского ГАУ, 2023. – 61 с.

Методические указания включают теоретический материал по темам лабораторных занятий изучаемого курса, задания для проведения лабораторных занятий, контрольные вопросы. Учебное издание предназначено для обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 Экономика.

© ФГБОУ ВО Самарский ГАУ, 2023
© Пятова О.Ф., 2023



Предисловие

Содержание и структура методических указаний соответствует рабочей программе дисциплины «Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия».

Цель методических указаний – оказать содействия обучающимся в успешном освоении дисциплины и формировании навыков самостоятельного обучения и самоконтроля. Методические указания позволят обучающимся изучить методы финансового анализа в исследовании экономических процессов.

Методические указания состоят из одиннадцати занятий, соответствующих темам курса «Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия». В каждой теме представлен теоретический материал, который изложен в краткой форме, что позволяет систематизировать знания по изучаемому курсу. По каждому занятию даны практические задания и контрольные вопросы.

Задачи выполнения практических заданий:

- формирование знаний о методах финансового анализа учетных и отчетных данных;
- приобретение практических навыков в выборе метода, приема, способа сбора, обработки финансово-экономической информации;
- формирование практических навыков аналитического обоснования полученных результатов обработки финансово-экономической информации для дальнейшего принятия решений.

В процессе выполнения заданий, предложенных в методических указаниях, студент должен овладеть системой *компетенций* для решения профессиональных задач по использованию и анализу различных источников информации для проведения экономических расчетов, а также для составления прогнозов основных социально-экономических показателей деятельности предприятия, отрасли, региона и экономики в целом.

В издании приведен список рекомендуемой литературы.

Методические указания предназначены для обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 Экономика.



Занятие 1. *SWOT*-анализ и матричные методы оценки емкости рынка

Цель: Изучить методику краткого маркетингового анализа целевого рынка для оценки привлекательности отдельных сегментов рынка и подготовки бизнес-плана.

Матричные (многомерные) методы – это моделирование ситуаций на основании построения и анализа многомерных матриц, моделей поведения, которые позволяют охарактеризовать позицию организации на рынке, отражающую комбинацию сложившейся рыночной ситуации и собственных возможностей. Наиболее известными и широко используемыми из них являются:

1. *SWOT*-анализ. Большая часть данных, необходимых для анализа рынка (спрос, цены, объем продаж товаров и т. п.) являются неопределенными, и в будущем возможны их разнонаправленные изменения. Эти данные не всегда можно собрать, и управленческие решения приходится принимать в условиях неопределенности. Риски таких решений высоки, поскольку даже для сравнительно небольших предприятий одной интуиции руководителя недостаточно для успешных действий на рынке. Этим и обусловлена необходимость использования ограниченных вариантов выработки стратегий, таких как *SWOT*-анализ. Задачей *SWOT*-анализа как внутреннего инструмента принятия решений для предприятия является выявление проблемных полей по сравнению с конкурентами, а также возможностей и угроз внешней среды.

SWOT-анализ – это определение сильных и слабых сторон предприятия, а также возможностей и угроз, исходящих из его ближайшего окружения (внешней среды):

- сильные стороны (strengths) – преимущества организации;
- слабости (weaknesses) – недостатки организации;
- возможности (opportunities) – факторы внешней среды, использование которых создаст преимущества организации на рынке;
- угрозы (threats) – факторы, которые могут потенциально ухудшить положение организации на рынке.

Методология построения матрицы первичного стратегического анализа заключается в разделении окружения на две части – внешнюю среду и внутреннюю (т.е. само предприятие), а затем явления в каждой из этих частей делятся на благоприятные и неблагоприятные. В целом, проведение *SWOT*-анализа сводится к заполнению матрицы (табл. 1).



Матрица SWOT-анализа

Внутренние сильные стороны (S):	Внутренние слабости(W):
Внешние возможности (O):	Внешние угрозы (T):

В соответствующие ячейки матрицы необходимо занести сильные (S) и слабые (W) стороны предприятия, а также рыночные возможности (O) и угрозы (T):

- *сильные стороны предприятия.* То, в чем оно преуспело или наличие какой-то особенности, предоставляющей ему дополнительные возможности. Сила может заключаться в имеющемся опыте, доступе к уникальным ресурсам, наличии передовой технологии и современного оборудования, высокая квалификация персонала, высокое качество выпускаемой продукции, известность торговой марки и т. п.;

- *слабые стороны предприятия.* Отсутствие какого-то важного для деятельности предприятия фактора или то, что пока не удастся достичь результатов по сравнению с другими предприятиями и что ставит его в неблагоприятное положение. В качестве примера слабых сторон можно привести слишком узкий ассортимент выпускаемой продукции, плохую репутацию на рынке, недостаток финансирования, низкий уровень сервиса и т. п.;

- *рыночные угрозы.* События, наступление которых может оказать неблагоприятное воздействие. Примерами рыночных угроз могут быть выход на рынок новых конкурентов, увеличение налогов, изменение вкусов покупателей, снижение рождаемости и т. п.;

- *рыночные возможности.* Благоприятные обстоятельства, которые предприятие может использовать для получения преимущества. В качестве примера можно привести ухудшение позиций конкурентов, рост спроса, появление новых технологий производства товаров, рост уровня доходов населения и т. п.

Следует отметить, что возможностями с точки зрения SWOT-анализа являются благоприятные обстоятельства, которые может использовать данное предприятие. Следует заметить, что один и тот же фактор для разных предприятий может быть, как угрозой, так и возможностью.





Рис. 1 Пример матрицы БКГ

Матрица образована двумя показателями:

- *рост объема реализации*, который рассчитывается как индекс физического объема продаж продукции всех или основных предприятий, работающих на рынке;

- *относительная доля рынка*, занимаемая предприятием, исчисляется как отношение его объема продажи к общему объему или объему продажи основных конкурентов.

В немалой степени популярность матрицы БКГ обусловлена образной выразительностью названий ее секторов, которые представлены на рисунке 1.

Дойные коровы – имеют высокую долю на медленно растущем рынке, большие размеры прибыли достигаются за счет экономии на масштабе, инвестиции не требуются. Такие виды продукции – основной источник доходов от производства и реализации, которые можно использовать для поддержки других товаров

Звезда – лидер на быстрорастущем рынке (чаще в конкретном сегменте рынка), прибыль высокая. Они требуют затрат для обеспечения дальнейшего роста и в будущем обещают стать «дойными коровами» (т.е. генераторами прибыли).

Дикие кошки – занимают низкую долю на быстрорастущем рынке, изначально их позиции слабы и требуется значительный объем финансовых ресурсов. При этом они могут стать звездами или собаками, все зависит от результатов предпринимаемых мероприятий.

Собаки (или хромые утки) – небольшая доля на медленно развивающихся или на насыщенных рынках, чаще всего убыточны или крайне

2. Матрица БКГ (Бостонская консалтинговая группа). Она базируется на двух основных критериях: доле и росте рынка. На основании анализа разработанной матрицы предприятие формирует сбалансированную программу выпуска продукции. Данная матрица принята за образец многими маркетологами.



неэффективны в плане рентабельности. Требуют вложений не столько для развития, сколько для удержания позиций на рынке.

Матричная методика оценки конкурентоспособности, предложенная «Бостонской консалтинговой группой» (БКГ), применяется не только для анализа характеристик продукции, но и при изучении ее конкурентоспособности, сбытовой деятельности, отдельных предприятий, отраслей (т.е. производителей товаров).

После определения места товаров в системе координат «рост объема продаж – относительная доля рынка» необходимо выбрать стратегию для каждой из товарных групп.

Для оценки факторов рыночной привлекательности чаще всего используют экспертные методы, оценивая каждый критерий по шкале от 0 до 100 (либо от 0 до 10, либо от 0 до 1).

Среди критериев привлекательности внутреннего рынка рассматриваются:

- *объем (емкость) рынка.* Объем сбыта продукции (в натуральном или денежном измерении) в течение определенного периода времени в данной стране;

- *рост внутреннего рынка.* Индекс роста объема рынка (объема сбыта) за определенный период;

- *структура потребителей.* Показатель, определяемый через объемы приобретения данного вида продукции так называемыми большими, средними, малыми потребителями на внутреннем рынке, а также долей той или иной потребительской группы;

- *диапазон цен.* Соотношение верхних и нижних пределов цен на сравнимую продукцию, которые существовали на данном рынке в прошлом или могут быть установлены в будущем, при различных соотношениях удельных цен на сравнимую продукцию собственной ассортиментной программы предприятия;

- *покупательная способность потребителей.* Способность потенциальных покупателей или конечных потребителей приобретать на рынке товары или услуги за счет собственных доходов или прибыли;

- *доступность рынка.* Присутствие на них протекционистских мер правительства, различных национальных норм, установления односторонних преимуществ местным предприятием и относительно высоких затрат, связанных с выходом на данный рынок;

- *политические и экономические риски* внутреннего рынка зависят от политической и экономической нестабильности, слабой правовой базы,



бюрократизации, высокого уровня инфляции, общего неудовлетворительно-го делового климата.

3. Матрица «Маккинси» («экран бизнеса»), модель «привлекательность рынка – конкурентоспособность» была предложена корпорацией General Electric и консалтинговой компанией McKinsey & Co, в связи с чем получила название «модель GE/McKinsey» (таблица 2).

Таблица 2

Матрица «Маккинси»

		Конкурентоспособность сегмента		
		низкая (0-3 балла)	средняя (4-7 баллов)	высокая (8-10 баллов)
Привлекательность сегмента	высокая (8-10 баллов)		высокий потенциал	высокий потенциал
	средняя (4-7 баллов)	низкий потенциал		высокий потенциал
	низкая (0-3 балла)	низкий потенциал	низкий потенциал	

Она используется при проведении анализа рынка по двум направлениям: оценка привлекательности отрасли для конкретной организации и оценка конкурентоспособности данной организации.

От силы данных показателей зависит портфельная стратегия компании:

- чем выше конкурентоспособность товара, и чем выше привлекательность рынка – тем выше потенциал достижения успехов в данном направлении бизнеса;

- чем слабее товар компании относительно конкурентов, чем ниже привлекательность отрасли – тем ниже возможности для роста бизнеса в данном направлении.

Критерии привлекательности и конкурентоспособности рождаются из анализа внешней среды (рынка) и внутренней среды (имеющихся ресурсов компании). Критерии очень перекликаются с критериями SWOT-анализа могут быть заимствованы из него.

Не существует универсального списка критериев привлекательности и конкурентоспособности. Под каждый конкретный анализ составляется отдельный список на основе имеющейся информации у предприятия.

Главной особенностью модели Маккинси является: использование весовых коэффициентов при построении модели и учет трендов развития отрасли. На практике матрица General Electric (GE) / McKinsey позволяет ответить на следующие вопросы:

- какое из направлений бизнеса следует развивать предприятию;



- в каком из направлений предприятие будет нести убытки в долгосрочной перспективе;
- какие товары нуждаются в повышении конкурентоспособности;
- какие товары являются приоритетными в продвижении и развитии;
- как наиболее эффективно распределить ресурсы внутри компании между отделами;
- в каких направлениях следует сократить использование ресурсов компании в связи с их непривлекательностью.

Выделяют 5 ключевых последовательных этапов для правильного построения матрицы:

- выбор критериев для измерения привлекательности сегментов и оценки уровня конкурентоспособности компании в каждом сегменте;
- определение веса (важности) каждого критерия привлекательности и конкурентоспособности;
- оценка каждого сегмента по выбранным критериям привлекательности и конкурентоспособности;
- определение потенциала каждого сегмента на основе потребительских и рыночных трендов;
- выбор целевых сегментов и распределение ресурсов компании.

После того, как матрица General Electric (GE) / McKinsey построена и определено место в матрице для каждого направления бизнеса предприятия, рекомендуется еще раз оценить долгосрочный потенциал сегментов, оценить риски, которые могут повлиять на прибыльность компании в каждом сегменте.

Потенциал сегмента можно оценить по следующим 7 факторам:

- разница между текущим и потенциальным объемом рынка (чем больше разница – тем больше потенциал);
- темпы роста сегмента на ближайшие 3-5- лет (чем выше темпы роста – тем выше потенциал);
- изменение благосостояния, образа жизни, ценностей потребителя (изменения в рамках концепции вводимого товара – потенциал есть);
- изменение технологий производства;
- изменение экономического и политического климата на рынка;
- возможные изменения в конкурентном окружении сегмента;
- потенциал расширения ассортимента и т.п.

4. Матрица «товар-рынок» предназначена для разработки стратегий в зависимости от обновления рынка и товара (таблица 3).



Матрица Ансоффа (матрица «товар-рынок»)

		Описание продукта	
		Существующий продукт	Новый продукт
Описание рынка	Существующий рынок	Стратегия проникновения	Стратегия развития продукта
	Новый рынок	Стратегия развития рынка	Стратегия диверсификации

Модель предложена американским ученым русского происхождения И. Ансоффом. Он дал ей название матрицы «товар-рынок».

Матрица образует четыре поля, характеризующие положение предприятия в зависимости от сочетания двух факторов (развития и обновления рынка и товара):

- предприятия выступает на существующем рынке с существующим (старым) товаром;
- предприятия выступает на существующем рынке, но с новым товаром;
- предприятия выступает на новом рынке, но с существующим товаром
- предприятия выступает на новом рынке с новым товаром.

Достоинства матрицы «товар-рынок»:

- наглядное представление сложных явлений, происходящих на рынке;
- простота использования.

Недостатки проявляются в следующем:

- односторонняя ориентация на усиление положения предприятия на рынке;
- ограничение на двух, хотя и важнейших характеристиках (товар и рынок) проблематично, если другие факторы (например, технология) имеют существенное значение для успеха.

Задание 1. По представленным в таблице 4 данным построить матрицу БКГ.

Таблица 4

Исходная информация для анализа данных

Название продукции	Темп роста рынка, %	Относительная доля рынка
А	103 (низкий)	0,9 (низкая)
Б	121 (высокий)	0,9 (низкая)
В	123 (высокий)	1,15 (высокая)
Г	106 (низкий)	1,75 (высокая)



Задание 2. Выполнить SWOT-анализ для 3 разных организаций. Дать краткую характеристику предприятия (компании, организации), после осуществления анализа сделать стратегический вывод.

Задание 3. Для разработки стратегии организации необходимо произвести системный анализ внешней среды организации (PEST-анализ/STEP-анализ). По результатам анализа выделить самые важные факторы, выявленные в ходе анализа, каждому фактору выставить балл или ранг, определяющий его важность.

Контрольные вопросы

1. Дайте определение размера рынка.
2. Как иначе можно назвать емкость рынка?
3. Дайте характеристику SWOT-анализа: содержание и область применения.
4. Дайте характеристику PEST-анализа: содержание и область применения
5. Охарактеризуйте модель BCG: содержание и область применения.

Занятие 2. Анализ структуры и динамики прибыли предприятия

Цель: изучить методику анализа прибыли и определения причин, обусловивших ее изменение, изучить методику определения резервов ее роста и подготовки управленческих решений по мобилизации выявленных резервов.

Прибыль - один из основных финансовых показателей плана и оценки хозяйственной деятельности предприятий.

Анализ прибыли в динамике позволяет проконтролировать выполнение планов по реализации продукции, спланировать расширение ассортимента и открытие новых подразделений. Основными источниками информации для анализа финансовых результатов являются данные бухгалтерского учёта и бухгалтерской (финансовой) отчётности. Из форм бухгалтерской отчётности используют:

- бухгалтерский баланс, форма № 1, где отражаются нераспределённая прибыль или непокрытый убыток отчётного и прошлого периодов;
- отчёт о финансовых результатах, форма № 2, составляется за год и по внутригодовым периодам. Он является главным источником информации о формировании и использовании прибыли.

Существует несколько форм прибыли предприятия, которая отражается в форме №2:



- *валовая (строка 2100 ф.№2)*. Из общей выручки вычитается себестоимость продукции и обязательные платежи. С помощью данного показателя можно понять, каким образом предприятие финансирует бизнес;

- *прибыль от реализации (строка 2200 ф.№2)*. Из валовой прибыли вычитаются операционные расходы, не связанные с себестоимостью. К ним относят управленческие и коммерческие расходы;

- *балансовая прибыль (прибыль до налогообложения) (строка 2300 ф.№2)*. Формируется после увеличения (уменьшения) прибыли от реализации на величину сальдо внереализационных результатов и прочей реализации. Прибыль от прочей реализации состоит из:

- прибыли от продажи ТМЦ,
- прибыли от реализации продукции подсобных хозяйств,
- прибыли от реализации основных средств и нематериальных активов.

Внереализационные финансовые результаты включает в себя: - прибыль от долевого участия;

- прибыль от сдачи в аренду ОС и земли;
- полученные и выплаченные штрафы, пени, неустойки;
- убытки от списания дебиторской задолженности (срок исковой давности 3 года);
- убытки от стихийных бедствий;
- доходы по акциям, облигациям, депозитам;
- доходы и убытки по валютным операциям в зависимости от специфики;

- *чистая прибыль (строка 2400 ф.№2)*. Остается в распоряжении предприятия после уплаты налогов, погашения кредитов, выплаты всех платежей. Это главный показатель работы предприятия. Чистая прибыль направляется на дальнейшее расширение бизнеса, рост фонда оплаты труда или уходит в доход владельцев компании.

Данные финансовой отчетности (прил. 2) позволяют проследить процесс формирования прибыли. В базисном году у предприятия наблюдается валовой убыток. Но результаты работы предприятия в отчетном году позволяют получить такой размер прибыли, который не только покрыл убыток, но и позволил предприятию финансировать производственную деятельность. Данная величина валовой прибыли (убытка) является и величиной прибыли от реализации продукции.

В результате внереализационной и прочей финансовой деятельности сальдо составило 18306 и 24373 тыс. руб. в базисном и отчетном году соответственно.



Просуммировав величину прибыли (убытка) от реализации продукции и сальдо внереализационной и прочей финансовой деятельности получим прибыль до налогообложения (балансовую) прибыль, которая переходит в чистую прибыль: 10996 и 69437 тыс. руб.

Есть несколько основных методов анализа состава и динамики прибыли предприятия.

Горизонтальный анализ прибыли. В ходе горизонтального анализа прибыли рассчитываются следующие показатели:

- абсолютное отклонение показателя отчетного периода от базового показателя в стоимостном выражении. Расчет производится как разность между отчетным и базисным значениями показателя;

- темп роста и темп прироста. Определяется как отношение показателя базисного периода к базисному показателю. Каждый из этих показателей имеет свою область использования.

Используя данные финансовой отчетности предприятия, представленные в приложении 2 выполним горизонтальный анализ. Выручка от реализации продукции увеличилась в отчетном году относительно базисного года на 78004 тыс. руб., темп роста 151,3% (прирост 51,3%) При этом себестоимость реализованной продукции увеличилась на 25630 тыс. руб., темп роста 116,1% (прирост 16,1%).

Вертикальный анализ. Вертикальный анализ называют также структурным. Аналитик получает структуру конечных данных в виде относительных величин. С помощью вертикального анализа можно просмотреть, как изменились в процентном соотношении те или иные показатели за определенный период. В отчете о финансовых результатах отражена вся информация о доходах и расходах предприятия, указана итоговая сумма финансового результата за год. В качестве базового показателя используется выручка. Она принимается за сто процентов. Прочие показатели пересчитываются относительно базового, определяется процентная доля каждого в общей структуре: доля прибыли от реализации, балансовой и чистой прибыли в выручке от реализации продукции, работ и услуг.

Горизонтальный и вертикальный методы анализа взаимно дополняют друг друга, и на их основе строится сравнительный аналитический баланс, все показатели которого можно разбить на три группы: показатели структуры баланса; показатели динамики баланса; показатели структурной динамики баланса.

Факторный анализ прибыли Факторный анализ динамики прибыли позволяет установить, от чего зависит доход предприятия



и перераспределить потоки финансов. С его помощью можно проследить, как меняется прибыль под влиянием различных факторов.

Задание 1. Проведем горизонтальный анализ отчета о прибылях и убытках, используя данные таблицы 5

Таблица 5

Данные отчета о прибылях и убытках предприятия (руб.)

Показатель	Базисный год	Отчетный год
Выручка от продаж	2955123	4246230
Себестоимость проданных товаров	2514951	3565592
Валовая прибыль	440172	680638
Коммерческие расходы	30863	52545
Управленческие расходы	140860	198312
Прибыль от продаж	268449	429781
Сальдо прочих доходов (расходов)	(107996)	(126182)
Прибыль до налогообложения	160453	303599
Налоги	43727	75 870
Чистая прибыль	116726	227729

Задание 2. На базе данных задания 1 выполнить вертикальный анализ отчета о прибылях и убытках.

Задание 3. Определить влияние различных факторов на выполнение плана по прибыли, имея следующие данные (таблица 6).

Таблица 6

Исходные данные для факторного анализа

Показатели	План	Отчет
Объем реализации продукции, ц	1315	1342
Цена реализации 1 ц продукции, руб.	280	264
Себестоимость 1 ц продукции, руб.	262	278
В т.ч. переменные затраты	164	177
Постоянные затраты	98	101

На основании расчетов сделать соответствующие выводы.

Контрольные вопросы

1. В каких формах финансовой отчетности предприятия отражаются финансовые результаты?
2. Чем отличаются показатели валовой прибыли и прибыли от операционной деятельности?
3. Какие факторы оказывают влияние на изменение валовой прибыли от производства и реализации продукции?
4. Как рассчитывается показатель «финансовый результат от обычной деятельности до налогообложения»?
5. В чем смысл анализа структуры финансовых результатов?



Занятие 3. Анализ суммы прибыли отдельных видов продукции

Цель: изучить методы факторного анализа при изучении динамики прибыли предприятия.

Анализ прибыли предприятия проводят, чтобы выяснить и определить абсолютно все факторы и обстоятельства, от которых существенно или незначительно меняется структура и сумма дохода. Это основная цель оценки прибыли. Предприятие также выявляет скрытые резервы и для их мобилизации и усовершенствования вырабатывает новые управленческие и стратегические решения.

Анализ прибыли предприятия может выполняться в разной последовательности и в соответствии с различными методиками. Все зависит от предполагаемой формы его проведения. Но есть и общие методические моменты, на основе которых осуществляется анализ прибыли предприятия.

Разберем на конкретном примере порядок проведения анализа прибыли от реализации отдельных видов продукции.

Пример. На основании приведенных данных (таблица 7) составить факторную модель прибыли и рассчитать влияние факторов на изменение ее суммы способами цепной подстановки и абсолютных разниц.

Таблица 7

Данные для анализа суммы прибыли

Показатель	План	Факт
Объем реализации продукции, ед.	45	50
Цена реализации, руб./ед.	1830	1920
Себестоимость, руб./ед.	1742	1785

Решение.

1. Сумма прибыли от реализации продукции (Π) определяется как произведение объема выпуска продукции (O) на разницу между ценой (Π) и себестоимостью (C) продукции. Факторная модель имеет вид:
 $\Pi = O \times (\Pi - C)$.

Плановая величина прибыли будет равна:

$$\Pi_{пл} = 45 \times (1830 - 1742) = 3960 \text{ руб.}$$

Фактическая величина прибыли будет равна:

$$\Pi_{отч} = 50 \times (1920 - 1785) = 6750 \text{ руб.}$$

Таким образом, в отчетном году сумма прибыли увеличилась



на 2790 руб. по сравнению с базисным.

2. Факторная модель суммы прибыли смешанного типа. Влияние факторов определим способом цепной подстановки. Для этого рассчитаем две условные величины суммы прибыли.

Первая условная величина имеет вид:

$$P_{усл1} = 50 \times (1830 - 1742) = 4400 \text{ руб.}$$

Вторая условная величина прибыли будет равна:

$$P_{усл2} = 50 \times (1920 - 1742) = 8900 \text{ руб.}$$

Изменение суммы прибыли за счет объема реализации определим следующим образом: из условной первой величины ($P_{усл1}$) вычтем прибыль базисную:

$$\Delta P_o = 4400 - 3960 = 440 \text{ руб.}$$

Увеличение объема реализации в отчетном году увеличило сумму прибыли на 440 руб.

Изменение суммы прибыли за счет цены реализации определим следующим образом: из условной второй величины прибыли ($P_{усл2}$) вычтем условную первую ($P_{усл1}$):

$$\Delta P_u = 8900 - 4400 = 4500 \text{ руб.}$$

Увеличение цены в отчетном году увеличило сумму прибыли на 4500 руб.

Изменение суммы прибыли за счет себестоимости продукции определим следующим образом: из отчетной величины прибыли вычтем условную вторую ($P_{усл2}$):

$$\Delta P_c = 6750 - 8900 = -2150 \text{ руб.}$$

Увеличение себестоимости продукции в отчетном году снизило сумму прибыли на 2150 руб.

Суммарное изменение составит: $440 + 4500 - 2150 = 2790 \text{ руб.}$

3. Определим влияние факторов способом абсолютных разниц. Влияние объема реализации продукции на сумму прибыли определяется умножением изменения объема реализации продукции на удельную прибыль продукции базисного года:

$$\Delta P_o = (50 - 45) \times (1830 - 1742) = 440 \text{ руб.}$$

Увеличение объема реализации в отчетном году увеличило сумму прибыли на 440 руб.

Влияние цены на сумму прибыли определим умножением отчетной



величины объема реализации на разницу отчетной и базисной цены продукции:

$$\Delta\Pi_{ц} = 50 \times (1920 - 1830) = 4500 \text{ руб.}$$

Увеличение цены в отчетном году увеличило сумму прибыли на 4500 руб.

Влияние себестоимости на сумму прибыли определим умножением отчетной величины объема реализации на противоположный результат изменения себестоимости продукции:

$$\Delta\Pi_{с} = 50 \times [-(1785 - 1742)] = -2150 \text{ руб.}$$

Увеличение себестоимости продукции в отчетном году снизило сумму прибыли на 2150 руб.

Суммарное изменение составит $440 + 4500 - 2150 = 2790$ руб.

Если в течение нескольких периодов наблюдается нулевая или отрицательная динамика прибыли, нужно принимать меры:

- сокращать штат или расходы предприятия,
- ликвидировать ее, либо модернизировать,
- запустить ребрендинг.

Задание 1. На основании имеющихся данных об экономических показателях производства молока (таблица 8), выполнить факторный анализ прибыли на производство продукции.

Таблица 8

Исходные данные для факторного анализа

Показатели	План	отчет
Объем производства продукции, ц	18000	25000
Полные затраты на единицу продукции, руб./ц.	278	293
Цена 1 ц продукции, руб.	380	390

На основании расчетов сделать соответствующие выводы.

Задание 2. На основании имеющихся данных составить факторную модель прибыли продукции (таблица 9). Определить влияние факторов на объем прибыли.

Таблица 9

Исходные данные для факторного анализа

Показатели	План	Отчет
1. Объем производства продукции, ц	380	350
2. Сумма постоянных затрат на выпуск продукции, тыс. руб.	27,4	31,1
3. Переменные затраты на 1 ц продукции, руб.	278	293

На основании расчетов сделать соответствующие выводы.



Задание 3. На основании приведенных данных составьте факторную модель прибыли (таблица 10) и рассчитайте влияние факторов на изменение ее суммы.

Таблица 10

Исходные данные для факторного анализа

Показатель	план	Факт
Объем реализации продукции, шт.	5000	6000
Цена реализации, руб.	5	6
Себестоимость изделия, руб.	3,5	4,2

На основании полученных данных сделать выводы.

Контрольные вопросы

1. Какие способы используются при анализе финансовых результатов?
2. Как проводится анализ состава и структуры доходов и расходов?
3. Как проводится анализ влияния факторов на прибыль от продаж?
4. Как проводится анализ влияния факторов на прибыль до налогообложения?
5. Выделите факторы, влияющие на величину чистой прибыли.

Занятие 4. Анализ имущества предприятия

Цель: *изучить методику анализа имущества предприятия с помощью системы коэффициентов.*

Сравнительный аналитический баланс лежит в основе анализа структуры имущества и источников его формирования. Анализ имущества позволяет отразить:

- насколько успешно предприятие;
- может ли оно исполнять свои обязательства перед контрагентами;
- достаточен ли собственный капитал предприятия для удовлетворения требований кредиторов.

Порядок проведения анализа имущества и источников его формирования проводится на основе «Методологических рекомендаций по проведению анализа финансово-хозяйственной деятельности организаций» (утверждена Госкомстатом России 28.11.2002).

Среди этапов анализа имущества и источников его формирования можно выделить:

- анализ структуры активов;
- анализ структуры источников формирования активов;



- анализ изменения активов и их источников.

Таким образом, начать анализ имущества нужно с анализа активов.

Активы – это те ресурсы, от которых предприятие планирует получить экономическую выгоду. Активы подразделяются на два основных вида:

- внеоборотные активы;
- оборотные активы.

Внеоборотные активы – приносят доход более 1 года:

- нематериальные активы (патенты, лицензии, товарные знаки, программы ЭВМ, деловая репутация);
- основные средства (земельные участки, здания, машины, оборудование, незавершенное строительство);
- доходные вложения в материальные ценности (имущество в лизинг, имущество по договору проката);
- финансовые вложения.

Оборотные активы – приносят доход менее 1 года:

- запасы;
- краткосрочные финансовые вложения;
- денежные средства;
- дебиторская задолженность.

Четкого порядка финансового анализа структуры активов не существует, поэтому каждое предприятие или предприниматель разрабатывают собственный алгоритм анализа структуры активов.

Для того чтобы провести анализ положительных и негативных тенденций в структуре активов, необходимо сравнить показатели различных лет. В российской практике сравниваются показатели за двух- или трехлетний период, в зарубежной практике, например, проведения *due diligence* («должная добросовестность»), сравниваются показатели за более продолжительный период, например, за 5-7 лет.

Чем более глубокий анализ будет проведен, тем точнее можно установить тенденцию.

Основной источник информации для проведения анализа положительных и негативных тенденций – это бухгалтерский баланс.

Рассмотрим пример проведения анализа актива баланса на предприятии (таблица 11), используя данные баланса, приведенные в приложении 1.



Анализ статей актива баланса (на конец года)

Наименование показателя	Базисный год	Отчетный год	В % к итогу		В % к итогу
			баз. год	отч. год	
Внеоборотные активы	261566	298793	68,4	63,4	114,2
Оборотные активы:	120786	172299	31,6	36,6	142,6
- запасы	105343	102607	27,6	21,8	97,4
- НДС по приобретенным ценностям	157	4599	0,0	1,0	2929,3
- дебиторская задолженность	13450	38362	3,5	8,1	285,2
- денежные средства	782	7244	0,2	1,5	926,3
- прочие оборотные активы	1054	19487	0,3	4,1	1848,9
Баланс	382352	471092	100,0	100,0	123,2

Абсолютное отклонение – это разница между соответствующими абсолютными величинами отдельных активов за отчетный и базисный годы.

Темп роста рассчитывается как отношение величины отчетного года к базисному году. Эта графа важна для анализа, поскольку отражает влияние степени изменения составляющих величин баланса на величину всего имущества в целом.

С учетом сказанного анализ активов представленного баланса позволяет сделать следующие выводы. Все имущество предприятия увеличилось на 23,2%, в том числе за счет быстрого роста оборотных активов (42,6%) и более медленного роста внеоборотных активов (всего в 14,2%).

Отсюда удельный вес внеоборотных активов в общем имуществе уменьшился на 5 п. п. и составил 63,4%, в то время как удельный вес оборотных (мобильных) активов увеличился на те же 5 п. п. до 36,6%.

Это может свидетельствовать о формировании более мобильной структуры активов, что, в свою очередь, способствует ускорению оборачиваемости оборотных активов предприятия.

Рост оборотных активов обеспечивается преимущественно увеличением величины НДС по приобретенным ценностям (почти в 30 раз) и доли его в валюте баланса на 0,9 п. п.

НДС по приобретенным ценностям или входящий НДС фактически приравнивается к дебиторской задолженности государства.

Дебиторской задолженностью увеличилась в 2,8 раза, доля это актива в общей стоимости также увеличилась на 4,6 п. п. и составила 8,1% в общих



активах. Но чтобы объективно оценить дебиторскую задолженность, ее надо анализировать в сравнении с кредиторской задолженностью.

Также наблюдается увеличение денежных средств (почти в 10 раз) и их доли в активах до 1,5% (на 1,3 п. п.). Увеличение доли денежных средств и краткосрочных финансовых вложений свидетельствует о том, что деньги замораживаются на расчетных счетах, а не сразу идут в дело

Эти изменения в стоимости оборотных активов наблюдаются при одновременном снижении удельного веса запасов на 5,8 п. п. (до 21,8%). Показатель доли запасов свидетельствует о том, что нет существенного затоваривания склада.

Для любого предприятия выгодно иметь значительные источники собственных средств, с помощью которых могут быть возвращены заемные средства и покрыты краткосрочные займы и кредиты. Анализ статей пассива баланса представлен в таблице 12.

Увеличение доли собственного капитала увеличивает финансовую устойчивость предприятия. Однако при этом снижается эффективность использования капитала как более дорого финансового инструмента по сравнению, например, с заемными средствами.

В нашем случае доля собственного капитала снизилась с 86,7% до 84,6% в валюте баланса. В то же время размер резервного капитала в отчетном году вырос по сравнению с базисным годом на 3,8 %.

Таблица 12

Анализ статей пассива баланса (на конец года)

Наименование показателя	Базисный год	Отчетный год	В % к итогу		Темп роста, %
			баз. год	отч. год	
Капитал и резервы	331608	398579	86,7	84,6	120,2
- уставный капитал	169407	167821	44,3	35,6	99,1
- добавочный капитал	24551	24551	6,4	5,2	100,0
- резервный капитал	29144	30244	7,6	6,4	103,8
- нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	108506	175963	28,4	37,4	162,2
Долгосрочные обязательства	11868	6508	3,1	1,4	54,8
Краткосрочные обязательства	38876	66005	10,2	14,0	169,8
Заемные средства	8401	19857	2,2	4,2	236,4
Кредиторская задолженность	23627	41956	6,2	8,9	177,6
Доходы будущих периодов	1751	1751	0,5	0,4	100,0
Оценочные обязательства	5097	2441	1,3	0,5	47,9
Баланс	382352	471092	100,0	100,0	123,2



Резервный капитал является частью собственного капитала предприятия. Он формируется за счёт ежегодных отчислений из чистой прибыли и может служить одним из источников покрытия убытков, предусмотренных уставом предприятия. Для предприятий в части кредитной политики выгодно такое соотношение удельных весов отдельных статей пассива баланса:

удельный вес долгосрочных обязательств ($Удо$) больше суммы удельного веса кредиторской задолженности ($Укз$) и удельного веса краткосрочных заемных средств ($Уко$): $Удо > (Укз + Укзс)$.

Это соотношение особенно важно исходя из стратегии и политики долгосрочного финансирования оборотных и внеоборотных активов компании. В этой ситуации благодаря устойчивому развитию предприятие готово погашать долгосрочные кредиты.

В нашем примере это соотношение не выдерживается ни в базисном, ни в отчетном годах : $3,1 < (6,2+2,2)$ (базисный год) и в отчетном году $1,6 < (10,0+4,7)$.

Следует обратить внимание на удельный вес дебиторской задолженности. Если удельный вес дебиторской задолженности больше удельного веса кредиторской, то предприятию легче будет расплачиваться по краткосрочным и кредитным долгам.

Но при этом деньги предприятия «замораживаются» в дебиторских долгах. В итоге снижаются показатели ликвидности и оборачиваемости средств. К тому же часть оборотных активов фактически отвлекается на кредитование дебиторов (покупателей своей продукции). Следовательно, если удельный вес дебиторской задолженности меньше удельного веса кредиторской, то это отражение проблем с реализацией продукции.

В нашем случае такая ситуация сохраняется в течение двух рассматриваемых лет. Казалось бы, действительно есть проблема с реализацией продукции. Однако дебиторская задолженность растет быстрее (в 2,8 раза) по сравнению с возрастанием кредиторской задолженности (всего в 1,8 раза). Следовательно, объемы сбыта продукции увеличиваются, а значит, следует расширять производство. Далее, большая часть денег находится в дебиторской задолженности и запасах. Значит, чтобы расширить производство, необходимо заняться кредитной политикой либо попытаться увеличить оборачиваемость дебиторской задолженности.

При анализе имущественного состояния предприятия вычисляются следующие коэффициенты:

- *фондоотдача*. Показывает, сколько рублей дохода приходится на рубль стоимости основных фондов.



- *коэффициент износа*. Показатель, характеризующий степень изношенности средств труда. Он определяется как отношение суммы начисленной амортизации основных фондов к их первоначальной стоимости.

- *коэффициент обновления*. Показатель, характеризующий долю введенных в действие в данном периоде новых основных фондов. Рассчитывается как отношение стоимости введенных в действие в течение года основных фондов к стоимости основных фондов на конец года.

Задание 1. Используя показатели таблицы 13 определить коэффициенты обновления и выбытия.

Таблица 13

Показатели состояния и движения основных средств
на предприятии

Показатели	Базисный год	Отчетный год
1. Наличие на начало года, тыс. руб.	21769	21265
2. Поступило за год, тыс. руб.	4266	19133
3. Выбыло за год, тыс. руб.	4770	901
4. Наличие на конец года, тыс. руб.	21265	39497
5. Износ на начало года	12495	13339
6. Износ на конец года, тыс. руб.	13339	15643

Задание 2. На условиях предыдущего задания определить показатели технического состояния основных средств.

Задание 3. Стоимость объема произведенной продукции на предприятии составила в отчетном году 95660 тыс. руб. при плановом показателе 91630 тыс. руб. Используя данные о размере основных средств на предприятии предыдущей задачи, определить показатель фондоотдачи и влияние факторов на ее изменение.

Контрольные вопросы

1. Сколько разделов содержит актив баланса, и как они называются?
2. Что такое иммобилизованные средства и где в балансе они отражаются?
3. Сколько разделов содержит пассив баланса, и как они называются?
4. Как группируются источники финансирования предприятия в зависимости от продолжительности их использования?
5. Где в балансе отражены мобильные средства предприятия?



Занятие 5. Определение показателей финансовой устойчивости предприятия

Цель: *изучить методику определения финансовой устойчивости предприятия по абсолютным и относительным показателям.*

Финансовое состояние является индикатором, характеризующим жизнеспособность организации, и одним из основных критериев ее конкурентоспособности. Классические методы оценки состояния предприятия основаны на расчете определенных групп коэффициентов и сравнении их с нормативными (оптимальными) значениями.

Метод оценки финансовой устойчивости предприятия с помощью использования абсолютных показателей основывается на расчете показателей, которые с точки зрения данного метода наиболее полно характеризуют финансовую устойчивость предприятия.

Абсолютные показатели дают представление о том, в каком состоянии находятся финансовые запасы предприятия, и каким источниками для их покрытия оно располагает. К абсолютным показателям при оценке финансовой устойчивости предприятия относятся общая величина запасов и затрат. Для характеристики источников формирования запасов и затрат используется несколько показателей, которые отражают различные виды источников:

- наличие собственных оборотных средств;
- наличие собственных и долгосрочных заёмных источников формирования запасов и затрат или функционирующий капитал;
- общая величина основных источников формирования запасов и затрат.

Трёх показателям наличия источников формирования запасов и затрат соответствуют три показателя обеспеченности запасов и затрат источниками формирования:

- излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств;
- излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных заёмных источников;
- излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников.

После их расчета определяется трёхкомпонентный показатель типа финансовой устойчивости (S). Излишек источников финансирования отмечается в трехкомпонентном показателе единицей (1), недостаток – 0.



При использовании метода абсолютных показателей для оценки финансовой устойчивости определяются четыре типа финансовой устойчивости. Анализ выполняется по следующей схеме (таблица 14). Данные для анализа в приложении 1.

Таблица 14

Анализ типа финансовой устойчивости предприятия

Показатель	Базисный год	Отчетный год
1. Собственный капитал (ф.№1 стр.1300)	331608	398579
2. Внеоборотные активы, (ф.№1 стр.1100)	261566	298793
3. Наличие собственных оборотных средств (1стр-2стр)	70042	99786
4. Долгосрочные кредиты и заемные средства, (ф.№1 стр.1400)	11868	6508
5. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат (3стр+4стр)	81910	106294
6. Краткосрочные кредиты и заемные средства, (ф.№1 стр.1510)	8401	19857
7. Общая величина источников формирования запасов и затрат, (5стр+6стр)	90311	126151
8. Величина запасов и затрат, (ф.№1 стр.1210)	105343	102607
9. Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств, тыс. руб. (3стр-8стр)	-35301	-202393
10. Излишек (+), недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат (3стр-9стр)	-23433	3687
11. Излишек (+), недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов и затрат, (10стр-8стр)	-15032	23544
12. Тип финансовой ситуации	$S=\{0;0;0\}$	$S=\{0;1;1\}$

Трехкомпонентный показатель типа финансовой устойчивости характеризует:

- абсолютную устойчивость финансового состояния [$S=(1;1;1)$];
- нормальную устойчивость финансового состояния, [$S=(0;1;1)$];
- неустойчивое финансовое состояние, [$S=(0;0;1)$];
- кризисное финансовое состояние, [$S=(0;0;0)$];

Для нашего примера трехкомпонентный показатель в базисном году сигнализирует о кризисной ситуации, в отчетном году ситуация меняется и устойчивость определяется как нормальная.

Данный метод анализа финансовой устойчивости достаточно удобен, однако, он не объективен и позволяет выявить лишь только внешне стороны факторов, влияющих на финансовую устойчивость. Устойчивость финансового состояния в рыночных условиях наряду с абсолютными величинами характеризуется системой относительных



Коэффициенты финансовой устойчивости показывают определенные пропорции между отдельными группами активов и пассивов предприятия. Порядок определения показателей финансовой устойчивости представлен в таблице 15.

Таблица 15

Показатели финансовой устойчивости предприятия

Коэффициенты	Характеристика	Порядок расчета (по строкам формы №1)
коэффициент финансовой независимости (автономии) (норматив $\geq 0,5$)	доля собственного капитала в валюте баланса	$\frac{1300}{1700}$ (ф. №1)
коэффициент финансовой зависимости предприятия (норматив = 0,5)	доля заемного капитала в валюте баланса	$\frac{1400+1500-1450-1530-1540}{1700}$ (ф. №1)
коэффициент соотношения привлеченных и собственных средств (норматив $< 0,7$)	сколько единиц заемного капитала приходится на каждую единицу собственного	$\frac{1400 + 1500}{1300}$ (ф. №1)
коэффициент маневренности своих активов (норматив 0,2-0,5)	какая часть своих средств используется для поддержания своей деятельности	$\frac{1300 - 1100}{1300}$ (ф. №1)
коэффициент соотношения оборотных и внеоборотных активов	количество оборотных активов, приходящееся на единицу внеоборотных активов	$\frac{1200}{1100}$ (ф. №1)
коэффициент покрытия оборотного капитала своими источниками финансирования	доля текущих активов, покрытая собственными финансовыми средствами, которые остались после финансирования внеоборотных активов	$\frac{1300 - 1100}{1200}$ (ф. №1)
коэффициент обеспеченности запасов своими средствами (норматив 0,6-0,8)	часть запасов и затрат финансируемых за счет собственных источников	$\frac{1300 + 1400 - 1100}{1210}$ (ф. №1)

Сущность коэффициентов финансовой устойчивости состоит в том, что с их помощью предприятие может определить свою зависимость от кредиторов.

Задание 1. Определить коэффициенты финансовой устойчивости предприятия, используя данные баланса в приложении 1.



Задание 2. На базе данных бухгалтерского баланса предприятия любой организационно-правовой формы, выполнить анализ его финансового состояния.

Задание 3. На базе данных бухгалтерского баланса предприятия, определить коэффициенты финансовой устойчивости.

Контрольные вопросы

1. Что предполагает общая оценка финансового состояния предприятия?
2. Какие признаки характеризуют устойчивое финансовое состояние предприятия?
3. Как оценивается обеспеченность предприятия собственными оборотными средствами?
4. Какие четыре типа финансовых ситуаций могут быть выявлены в результате анализа обеспеченности собственными оборотными средствами?
5. Назовите относительные показатели финансовой устойчивости предприятия.

Занятие 6. Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия

Цель: изучить методику определения ликвидности баланса и коэффициентов ликвидности

Понятия ликвидности и платежеспособности близки друг другу.

Платежеспособность показывает возможность предприятия расплатиться в срок по своим обязательствам.

Ликвидность показывает, как быстро предприятие может продать свои активы, чтобы заплатить по обязательствам.

Для расчета коэффициентов необходимо провести группировку активов по степени убывающей ликвидности и пассивов по степени срочности погашения.

В зависимости от степени ликвидности активы предприятия разделяются на следующие группы (таблица 16)



Группировка активов и пассивов бухгалтерская баланса

Группы	Характеристика	Порядок расчета
А ₁ – высоколиквидные активы	деньги на счетах, в кассе, финансовые вложения – акции, облигации	стр. 1250 + стр. 1240 (код 5305) (ф.№1)
А ₂ – быстро реализуемые активы.	краткосрочная дебиторская задолженность (то, что в ближайшее время должны заплатить потребители)	стр. 1230 (код 5510) + стр. 1260 (ф.№1)
А ₃ – медленно реализуемые активы.	запасы за минусом расходов будущих периодов, налог на добавленную стоимость, и дебиторская задолженность более 12 месяцев.	стр. 1210 + стр. 1220 + стр. 1230 (код 5501) (ф.№1)
А ₄ – трудно реализуемые активы.	внеоборотные активы	стр. 1100 (ф.№1)
П ₁ – наиболее срочные обязательства	кредиторская задолженность перед поставщиками и подрядчиками, персоналом, бюджетом и внебюджетными фондами, арендодателями, страховщиками, расчеты по дивидендам, ссуды, не погашенные в срок	стр. 1520 + строка 1550 (ф.№1)
П ₂ – краткосрочные пассивы	краткосрочные кредиты и займы	стр. 1510 (ф.№1)
П ₃ – долгосрочные пассивы	долгосрочные кредиты и займы, отложенные налоговые обязательства и прочими долгосрочные обязательства	стр. 1400 (ф.№1)
П ₄ – постоянные пассивы	капитал и резервы вместе с доходами будущих периодов и резервом предстоящих затрат	стр. 1300 + стр. 1530 (ф.№1)

После того, как проведен расчет каждой из групп актива и пассива, их значения необходимо сравнить. Для оценки применяются следующие неравенства (таблица 17).

Варианты ликвидности баланса

Абсолютная ликвидность	Нормальная ликвидность	Нарушенная ликвидность	Кризисная ликвидность
$A_1 > П_1$	$A_1 < П_1$	$A_1 < П_1$	$A_1 < П_1$
$A_2 > П_2$	$A_2 > П_2$	$A_2 < П_2$	$A_2 < П_2$
$A_3 > П_3$	$A_3 > П_3$	$A_3 > П_3$	$A_3 < П_3$
$A_4 < П_4$	$A_4 < П_4$	$A_4 < П_4$	$A_4 < П_4$



Абсолютная ликвидность. Предприятие гасит все обязательства в срок, высокая вероятность одобрения кредита банком, само предприятие сможет без проблем его погасить.

Нормальная ликвидность. Платежеспособность предприятия чуть снижена из-за задержек оплаты от клиентов или большой налоговой нагрузки в конкретный период. Банк, скорее всего, примет решение выдать кредит.

Нарушенная ликвидность. Предприятие накапливает долги и не может погасить свои срочные обязательства, спад производства, клиенты сильно задерживают оплату, судебные дела. Получить кредит может быть проблематично.

Кризисное состояние. Предприятие имеет много долгов, и не может их погасить. Восстановить платежеспособность очень сложно, не стоит брать на себя новые кредитные обязательства.

Для оценки платежеспособности предприятия используют следующие основные показатели (таблица 18).

Таблица 18

Показатели ликвидности предприятия

Коэффициенты	Характеристика	Формула расчета
коэффициент абсолютной ликвидности (норматив >0,2-0,5)	какая часть кредиторской задолженности может быть погашена немедленно	$K_{ал} = \frac{A_1}{\Pi_1 + \Pi_2}$
коэффициент срочной (промежуточной) ликвидности (норматив 0,6-1,0)	насколько ликвидные средства предприятия покрывают его краткосрочную задолженность	$K_{сл} = \frac{A_1 + A_2}{\Pi_1 + \Pi_2}$
коэффициент текущей (общей) ликвидности (норматив 1-2)	достаточно ли средств для погашения своих краткосрочных обязательств в течение года	$K_{тл} = \frac{A_1 + A_2 + A_3}{\Pi_1 + \Pi_2}$

Для разных типов и отраслей экономики нормативные показатели коэффициентов могут отличаться.

Ликвидность может меняться от одного отчетного периода к другому. Важно, чтобы даже при падении она восстанавливала свой уровень до наступления обозначенного срока. Эта возможность является *восстановлением платежеспособности*.

Коэффициент восстановления платежеспособности (КВП) – это специальный финансовый показатель, который отражает способность текущей ликвидности к полному возобновлению в течение полугода после даты отчета.



Коэффициент восстановления платежеспособности определяется как отношение *расчетного коэффициента текущей ликвидности* к его установленному значению.

Для определения этого показателя необходимо знать уровни ликвидности в начале и конце анализируемого периода и временные рамки, в которые платежеспособность росла до приемлемого уровня.

$$КВП = \frac{КТЛ_{НП} + 6/T(КТЛ_{КП} - КТЛ_{НП})}{K_{норм}};$$

где *КВП* – коэффициент восстановления платежеспособности;

КТЛ_{НП} – коэффициент текущей ликвидности в начале отчетного периода;

КТЛ_{КП} – коэффициент текущей ликвидности в конце отчетного периода;

T – отчетный период, по которому осуществляется анализ;

K_{норм} – значение нормы текущей ликвидности, равное 2.

Коэффициент восстановления платежеспособности, принимающий значение больше 1, рассчитанный на период, равный 6 месяцам, свидетельствует о наличии реальной возможности у предприятия восстановить свою платежеспособность. Коэффициент восстановления платежеспособности, принимающий значение меньше 1, рассчитанный на период, равный 6 месяцам, свидетельствует о том, что у предприятия в ближайшее время нет реальной возможности восстановить платежеспособность.

Пример. На предприятии уровень коэффициента текущей ликвидности на начало периода составлял 0,85, в конце периода вырос до 1,12. Определим возможность восстановления платежеспособности предприятия за стандартный шестимесячный период:

$$КВП = \frac{1,12 + 6/12 \times (1,12 - 0,85)}{2} = 0,6275$$

Следовательно, предприятие обладает низкой платежеспособностью, которую нужно восстанавливать, хоть это и непросто, несмотря на то что в конце года текущую ликвидность удалось значительно поднять.

Коэффициент утраты платежеспособности определяется аналогично коэффициенту восстановления платежеспособности, только вместо 6-ти месячного периода берется 3-х месячный:



$$КУП = \frac{КТЛ_{НП} + 3/T(КТЛ_{КП} - КТЛ_{НП})}{K_{норм}};$$

Коэффициент утраты платежеспособности, принимающий значение больше 1, рассчитанный на период, равный 3 месяцам, свидетельствует о наличии реальной возможности у предприятия не утратить платежеспособность.

Коэффициент утраты платежеспособности, принимающий значение меньше 1, рассчитанный на период, равный 3 месяцам, свидетельствует о том, что у предприятия в ближайшее время имеется возможность утратить платежеспособность.

Задание 1. Сгруппировать активы баланса (приложение 1) по степени ликвидности.

Задание 2. Сгруппировать пассивы баланса по срочности платежей.

Задание 3. Определить ликвидность баланса и рассчитать коэффициенты ликвидности.

Контрольные вопросы

1. Что такое ликвидность баланса?
2. При каких условиях баланс считается абсолютно ликвидным?
3. Как определяются показатели ликвидности?
4. Каковы основные показатели платежеспособности и их теоретически обоснованные минимально допустимые значения?
5. Каким образом определяется степень финансовой независимости и финансовой устойчивости предприятия?

Занятие 7. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности

Цель: определить размер дебиторской и кредиторской задолженностей, их состав, структуру и динамику, выявить влияние изменений в расчетных операциях на финансовое состояние предприятия

Этап 1. Анализ структуры дебиторской и кредиторской задолженности. Самый простой способ узнать об особенностях системы расчетов у контрагента – определить удельные веса дебиторской и кредиторской задолженностей в валюте баланса по простым формулам:



$$d_{ДЗ} = \frac{ДЗ}{ВБ} = \frac{стр.1230}{стр.1600}, \quad d_{КЗ} = \frac{ДЗ}{ВБ} = \frac{стр.1520}{стр.1700},$$

где ДЗ – дебиторская задолженность;

КЗ – кредиторская задолженность;

ВБ – итог бухгалтерского баланса (валюта баланса).

Норматива для значений нет. Зато есть обычная логика:

- когда существенная часть актива складывается из долгов дебиторов, то велик риск не получить имущество;

- если велика доля кредиторской в пассиве, то повышается вероятность попасть в долговой коллапс. За ним может последовать банкротство.

Таблица 19

Схема информационной основы анализа дебиторской и кредиторской задолженности

Бухгалтерский баланс (ф. № 1)		
Строка 1230	Краткосрочная дебиторская задолженность	
Строка 1190	Долгосрочная дебиторская задолженность	
Строка 1520	Краткосрочная кредиторская задолженность	
Строка 1450	Долгосрочная кредиторская задолженность	
Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах (ф. № 5)		
Строка 5540	Просроченная дебиторская задолженность	
Строка 5590	Просроченная кредиторская задолженность	
Отчет о финансовых результатах (ф. № 2)		
Строка 2110	Выручка	Доходы
Строка 2120	Себестоимость реализации	Расходы
Строка 2210	Коммерческие расходы	Расходы
Строка 2220	Управленческие расходы	Расходы

Идеальная ситуация – это лишь краткосрочные и текущие долги (с обеспечением). Очевидно, такое бывает крайне редко. Поэтому, чтобы оценить всю сложность ситуации с расчетами на предприятии, необходимо определить долю задолженности (таблица 19):

- долгосрочной. По дебиторской задолженности крайне негативное явление, т.к. предприятие добровольно выводит из своего оборота средства на срок свыше 12 месяцев. По кредиторской задолженности – напротив. Отыскать поставщика/подрядчика, который позволит пользоваться ресурсами и расплачиваться за них через год, – весьма сложная задача;

- просроченной. Она хуже долгосрочной, ведь означает срыв договоренности о времени платежа или поставки;



- необеспеченной. Текущая необеспеченная – нормально. Просроченная необеспеченная – плохо, ведь тогда нет гарантий возврата средств в оборот;
- безнадежной. Такая дебиторская – прямые финансовые потери предприятия в виде уменьшения размера прибыли до налогообложения, а также чистой.

Этап 2. Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженности. Выражается в одной формуле:

$$\frac{КЗ}{ДЗ} \approx 1,1.$$

Идеальная ситуация, когда обязательства предприятия больше, чем долги перед ним. В идеале примерно на 10%. Предприятия, работающие по такой схеме, умело пользуются ресурсами контрагентов, получая от них материальные ценности, работы и услуги.

Этап 3. Анализ динамики дебиторской и кредиторской задолженности. На данном этапе целесообразно рассчитать темпы роста для дебиторской и кредиторской задолженностей, а затем сравнить их:

- друг с другом;
- с относительным изменением валюты баланса;
- с темпом роста выручки (для дебиторской);
- с темпом роста денежных расходов (для кредиторской).

Если в числе долгов нет просроченных, то преимущественный рост кредиторской по сравнению с дебиторской – положительная характеристика.

Если прирост дебиторской задолженности обгоняет увеличение прирост имущества (актива баланса), то доля выведенных из оборота средств растет. Чтобы понять возможные причины ситуации, следует сравнить темпы роста дебиторской задолженности и выручки. Когда они примерно равны, то увеличение/уменьшение долгов дебиторов связано с ростом/снижением продаж предприятия. Если же дебиторская задолженность существенно обгоняет выручку, значит, дело в изменении схемы расчетов с контрагентами. Предприятие стало предоставлять отсрочку покупателям/заказчикам на более долгий период. Или увеличились объемы выданных авансов поставщикам и подрядчикам.

Превышающий рост кредиторской задолженности по сравнению с источниками (пассивы баланса) с одной стороны, свидетельствует о том, что оборот предприятия увеличивается за счет средств чужого бизнеса. Это хорошо. С другой, возникает вопрос: не начало ли это будущего краха



и невозможности разобраться с долгами? Как следствие – банкротство. Поэтому следует следить за долей просроченной задолженности. Если ее изменение согласуется с динамикой общей суммы кредиторской задолженности, то ситуация остается подконтрольной.

Кроме этого сравниваются темпы роста кредиторской задолженности и неденежных расходов, т.к. в расходах значимую часть может занимать амортизация. За нее не надо никому платить. Необходимо исключить ее из вычислений, и сравнение станет корректнее. Если темпы роста кредиторской задолженности и неденежных расходов примерно равны, значит, существенных изменений не было. Отсрочка от поставщиков предоставляется в том же объеме. Если расходы обгоняют, следовательно, контрагенты стали менее лояльными и сократили период для оплаты.

Этап 4. Анализ оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности. Оборачиваемость оценивается двумя видами показателей:

- количеством оборотов за анализируемый период;
- продолжительностью оборота в днях.

Их формулы связаны между собой. Расчет одного значения поможет легко получить на его основе другое. Оборачиваемость дебиторской задолженности (в оборотах) поясняет, сколько раз за период обернется каждый рубль средств в расчетах. Для этого размер выручки следует разделить на величину дебиторской задолженности.

Формула такая:

$$K_{об}^{ДЗ} = \frac{\text{выручка}}{\text{средняя ДЗ за период}},$$

где $K_{об}^{ДЗ}$ - коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности.

В знаменателе формулы используется средняя величина долгов дебиторов за период. Она определяется как полусумма задолженности на начало и конец периода в связи с тем, что ее размер приводится в бухгалтерском балансе (ф.№ 1), который составляется на определенную дату. Выручка отражается в отчете о финансовых результатах (ф.№2), формируемом за период.

Чтобы посчитать продолжительность одного оборота, надо разделить количество дней в периоде на количество оборотов. Это примерная продолжительность срока, по истечении которого закрываются долги перед предприятием.

Анализ оборачиваемости кредиторской задолженности проводится по аналогии с дебиторской. Только вместо выручки используются расходы, т.к. кредиторская задолженность появляется в связи с формированием затрат



или расходов. Расчетный алгоритм для оборачиваемости кредиторской задолженности такой:

$$K_{об}^{КЗ} = \frac{C_p + K_{рас} + У_{рас}}{\text{средняя КЗ за период}},$$

где $K_{об}^{КЗ}$ - коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности;

C_p - себестоимость реализованной продукции (ф.№2);

$K_{рас}$ - коммерческие расходы (ф.№2);

$У_{рас}$ - управленческие расходы (ф.№2).

Для определения продолжительность одного оборота, надо разделить количество дней в периоде на количество оборотов.

Задание 1. Выполнить анализ структуры дебиторской и кредиторской задолженности предприятия, используя данные баланса в приложении 3.

Задание 2. На базе данных бухгалтерского баланса предприятия любой организационно-правовой формы, выполнить сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженности.

Задание 3. На базе данных бухгалтерского баланса предприятия, определить коэффициенты оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженностей.

Контрольные вопросы

1. Назовите источники формирования и методы управления дебиторской задолженностью предприятия
2. Сущность и содержание кредиторской задолженности предприятия
3. Перечислите методы анализа состава и структуры дебиторской и кредиторской задолженности предприятия
4. Какое другое название имеет показатель «период погашения дебиторской задолженности»?
5. Перечислите алгоритм анализа дебиторской и кредиторской задолженности предприятия



Занятие 8. Диагностика вероятности банкротства

Цель: *рассмотреть различные модели оценки вероятности банкротства.*

Банкротство (финансовый крах, разорение) – это документально подтвержденная неспособность предприятия платить по своим долговым обязательствам и финансировать текущую основную деятельность из-за отсутствия средств.

В соответствии с действующим законодательством о банкротстве предприятий для диагностики их несостоятельности применяется ограниченный круг показателей:

- коэффициенты текущей ликвидности;
- обеспеченности собственным оборотным капиталом;
- восстановления (утраты) платежеспособности.

Основанием для признания структуры баланса неудовлетворительной, а предприятия неплатежеспособным является наличие одного из условий:

- коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода имеет значение ниже нормативного (< 2);
- коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами на конец отчетного периода имеет значение ниже нормативного ($< 0,1$).

Для оценки уровня вероятности возникновения банкротства можно использовать следующие авторские методики.

Модель Уильяма Бивера определяет вероятность банкротства с точки зрения величины чистой прибыли.

По мнению американского экономиста У. Бивера разница между входящими и исходящими денежными потоками является основным критерием платежеспособности. Финансовая состоятельность предприятия определяется долей чистой прибыли в сумме заемных средств.

При расчете показателя прибыль, или чистый денежный поток, увеличивается на сумму начисленной амортизации по активам. Помимо индикатора У. Бивера на предмет банкротства используются еще несколько показателей (таблица 20).



Индикаторы диагностики банкротства по модели У.Бивера

Коэффициенты	Характеристика	Порядок расчета по строкам форм № 1, ф.№ 2, ф. №5
коэффициент У. Бивера	отношение суммы чистой прибыли и амортизации на среднее значение заемного капитала.	$\frac{2400(\phi.2) + 5640(\phi.5)}{1400 + 1500}$
коэффициент текущей ликвидности	отношение оборотных активов к текущим обязательствам	$\frac{1200}{1510 + 1520 + 1540 + 1550}$
финансовый леверидж	отношение суммы долгосрочных и краткосрочных обязательств к активам	$\frac{1400 + 1500}{1700}$
коэффициент покрытия активов чистым оборотным капиталом	отношение разницы собственного капитала и внеоборотного капитала к активам	$\frac{1300 - 1100}{1600}$
рентабельность активов	отношение чистой прибыли к валюте баланса	$\frac{2400}{1600} \times 100\%$

Для расчета перечисленных показателей необходимы данные пассива баланса и отчета о прибылях и убытках. Все эти индикаторы имеют нормативные значения (таблица 21):

Таблица 21

Определение вероятности наступления кризиса по модели У. Бивера

Показатель	Вероятность банкротства		
	незначительная	средняя	высокая
Коэффициент Бивера	0,4-0,45	0,17	- 0,15
Коэффициент текущей ликвидности	< 3	2- 2,25	> 1,0
Финансовый леверидж	<35	>50	> 80
Коэффициент покрытия активов чистым оборотным капиталом	0,4	>0,3	0,06
Экономическая рентабельность	> 8	> 2	< 1,0

Сущность модели банкротства У. Бивера в определении степени зависимости от кредитов и других видов обязательств.

Оценка вероятности банкротства по модели *Спрингейта* производится по формуле: $Z = 1,03x_1 + 3,07x_2 + 0,66x_3 + 0,4x_4$.

Модель Спрингейта основана на четырех коэффициентах (таблица 22).



Индикаторы диагностики банкротства по модели Спрингейта

Коэффициенты	Характеристика	Порядок расчета по строкам форм № 1, № 2
x_1	отношение оборотного капитала к валюте баланса	$\frac{1200 - 1500}{1600}$
x_2	отношение суммы прибыли до налогообложения и процентов к уплате к валюте баланса	$\frac{2300(\phi.2) + 2330(\phi.2)}{1600}$
x_3	отношение прибыли до налогообложения к сумме краткосрочных обязательств	$\frac{2300(\phi.2)}{1500}$
x_4	отношение выручки от реализации к валюте баланса	$\frac{2110(\phi.2)}{1600}$

При значении $Z < 0,862$ предприятие является потенциальным банкротом.

Российские экономисты постарались адаптировать модели предсказания банкротства к условиям отечественной экономики. Р. С. Сайфуллин и Г. Г. Кадыков предложили следующую формулу, которая имеет вид:

$$R = 2K_o + 0,1K_{мл} + 0,08K_a + 0,45K_p + K_{ск},$$

где K_o – коэффициент обеспеченности собственными средствами;

$K_{мл}$ – коэффициент текущей ликвидности;

K_a – коэффициент оборачиваемости активов;

K_p – рентабельность продаж;

$K_{ск}$ – рентабельность собственного капитала.

Если значение итогового показателя $R < 1$ вероятность банкротства предприятия считается высокой; если $R > 1$ – низкой.

Недостатком этой и других упрощенных моделей финансового анализа является то, что подобные модели не учитывают отраслевых особенностей предприятия и полагаются исключительно на усредненные нормальные значения финансовых показателей.

Четырехфакторная модель Таффлера имеет следующий вид:

$$Z = 0,53x_1 + 0,13x_2 + 0,18x_3 + 0,164x_4$$

Модель Таффлера – методика прогнозирования банкротства предприятий на основе его финансовых показателей (таблица 23).



Индикаторы диагностики банкротства по модели Таффлера

Коэффициенты	Характеристика	Порядок расчета по строкам форм № 1, № 2
x_1	отношение прибыли от реализации до уплаты налога к сумме текущих обязательств	$\frac{2200(\phi.2)}{1500}$
x_2	отношение суммы текущих активов к общей сумме обязательств	$\frac{1200}{1400 + 1500}$
x_3	отношение суммы текущих обязательств к общей сумме активов	$\frac{1500}{1600}$
x_4	отношение выручки от реализации к общей сумме активов	$\frac{2110(\phi.2)}{1600}$

Итоговое значение Z интерпретируется следующим образом: если величина Z больше 0,3 – у предприятия стабильное финансовое положение, если меньше 0,2 – существует значительная вероятность банкротства.

Задание 1. Используя значения показателей из приложения 1 и 2, определить вероятность наступления банкротства по модели Бивера.

Задание 2. Используя значения показателей из приложения 1 и 2, определить вероятность наступления банкротства по модели Таффлера.

Задание 3. По исходным данным, представленным в таблице 24, рассчитать значения финансовых коэффициентов ликвидности и коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности, считая, что период восстановления платежеспособности равен 6 месяцам, а его утраты – 3 месяцам. Продолжительность отчетного периода принять равной 12 месяцам.

Таблица 24

Исходная информация для анализа

Показатели	Значения показателей	
	на начало периода	на конец периода
Внеоборотные активы, тыс. руб.	1800	1700
Оборотные активы, тыс. руб.	3000	3130
Капитал и резервы (собственный капитал), тыс. руб.	1980	2160
Краткосрочные кредиты и займы, тыс. руб.	360	180
Кредиторская задолженность, тыс. руб.	2460	2490



Контрольные вопросы

1. Каким образом оцениваются реальные возможности восстановления платежеспособности предприятий?
2. Каковы методы предупреждения и прогнозирования банкротства, основанные на использовании финансовых коэффициентов?
3. В чем состоит методика анализа неплатежеспособных предприятий?
4. Охарактеризуйте модель оценки вероятности банкротства, предложенную Р. С. Сайфуллиным и Г. Г. Кадыковым.
5. Какова специфика прогнозной модели Таффлера?

Занятие 9. Методы комплексного анализа деятельности предприятия

Цель: *изучить методику комплексной оценки для получения результатов анализа, отражающих реальное положение предприятия на рынке.*

В условиях рыночной экономики комплексная оценка деятельности предприятия имеет многоцелевую направленность.

В ходе комплексной оценки наряду с методами экономического анализа широко используются статистические и экономико-математические методы.

По мнению ряда экспертов, существует интегральный показатель эффективности, который определен рыночной экономикой – это показатель рентабельности активов.

Кроме этого, в качестве интегрального показателя эффективности деятельности предприятия может выступать *коэффициент устойчивости экономического роста*, который характеризует долю реинвестированной в производство чистой прибыли в собственном капитале предприятия и рассчитывается по формуле:

$$K_{y\text{э}p} = \frac{ЧП_p}{СК}$$

где $K_{y\text{э}p}$ – коэффициент устойчивости экономического роста;

$ЧП_p$ – чистая прибыль, реинвестированная в производство за период;

$\overline{СК}$ – средний размер собственного капитала.

С целью факторного анализа данная модель может быть расширена от воздействующих на коэффициент факторов и представлена в виде следующей формулы:



$$K_{y\text{э}p} = \frac{\text{ЧП}_p}{\text{ЧП}} \times \frac{\text{ЧП}}{B} \times \frac{B}{\overline{\text{СОК}}} \times \frac{\overline{\text{СОК}}}{\overline{\text{ОА}}} \times \frac{\overline{\text{ОА}}}{\overline{\text{КО}}} \times \frac{\overline{\text{КО}}}{K} \times \frac{K}{\overline{\text{СК}}},$$

где ЧП – чистая (нераспределенная) прибыль предприятия за период;

B – выручка от реализации за период;

$\overline{\text{СОК}}$ – средняя сумма собственного оборотного капитала за период;

$\overline{\text{ОА}}$ – средняя стоимость оборотных активов за период;

$\overline{\text{КО}}$ – средняя сумма краткосрочных обязательств за период;

K – средний размер совокупного капитала за период.

На основе этой модели коэффициента устойчивости экономического роста возможна комплексная оценка влияния на изменение его уровня таких факторных показателей, как:

$\frac{\text{ЧП}_p}{\text{ЧП}}$ – удельный вес чистой прибыли, реинвестированной в производ-

ство, в ее общей сумме;

$\frac{\text{ЧП}}{B}$ – рентабельность продаж;

$\frac{B}{\overline{\text{СОК}}}$ – оборачиваемость собственного оборотного капитала (количество оборотов);

$\frac{\overline{\text{СОК}}}{\overline{\text{ОА}}}$ – обеспеченность оборотных активов собственным оборотным капиталом;

$\frac{\overline{\text{ОА}}}{\overline{\text{КО}}}$ – коэффициент текущей ликвидности;

$\frac{\overline{\text{КО}}}{K}$ – удельный вес краткосрочных обязательств в капитале;

$\frac{K}{\overline{\text{СК}}}$ – коэффициент финансовой зависимости.

В ходе комплексной оценки целесообразно использовать не один интегрированный показатель, а целую систему показателей. Только на основе системы показателей представляется возможной реальная оценка деятельности предприятия. Система показателей должна базироваться на данных



публичной отчетности предприятий. Это требование делает оценку массовой.

Рассмотрим пример комплексной оценки эффективности хозяйственной деятельности можно осуществить по методике, предложенной А. Д. Шереметом [11]. Проиллюстрируем указанную методику на примере данных структурного подразделения коммерческой организации, производственный результат деятельности которого измеряется в условных приведенных единицах выполненных работ. Исходные данные и оценка динамики экстенсивных и интенсивных факторных показателей использования производственных ресурсов представлены в таблице 25.

Таблица 25

Оценка динамики экстенсивных и интенсивных факторных показателей использования производственных ресурсов

№ п/п	Показатели	Базовый год	Отчетный год	Темп роста, %	Темп прироста, %
A	B	1	2	3 (гр.2/гр.1)	4 (гр.3-100)
Экстенсивные показатели					
1	Объем продукции, тыс. руб.	131218	122831	93,6	-6,4
2	Среднесписочная численность, чел.	52	58	111,5	11,5
3	Фонд оплаты труда, тыс. руб.	14638	19698	134,6	34,6
4	Материальные затраты, потребленные в производстве, тыс. руб.	38558	41559	107,8	7,8
5	Средняя стоимость основных производственных фондов, тыс. руб.	136205	174998	128,5	28,5
6	Амортизация основных производственных фондов, тыс. руб.	14381	19625	136,5	36,5
7	Средний размер оборотных активов, тыс. руб.	86872	89020	102,5	2,5
Интенсивные показатели					
8	Производительность труда (п. 1 / п. 2)	2523,4	2117,8	83,9	-16,1
9	Объем продукции на один рубль фонда оплаты труда (зарплатоотдача) (п. 1 / п. 3)	9,0	6,2	69,6	-30,4
10	Материалоотдача (п. 1 / п.4)	3,4	3,0	86,8	-13,2
11	Фондоотдача основных производственных фондов (п. 1 / п. 5)	1,0	0,7	72,9	-27,1
12	Амортизациеотдача (п. 1 / п. 6)	9,1	6,3	68,6	-31,4
13	Оборачиваемость оборотных активов (количество оборотов) (п. 1 / п.7)	1,5	1,4	91,3	-8,7



Преимуществом данной методики является возможность одновременной оценки степени эффективности использования потребленных и примененных производственных ресурсов, а также ее использование на уровне не только самой коммерческой организации, но и отдельных структурных подразделений, результат деятельности которых может быть выражен в натуральных измерителях

Предлагаемые в литературе и используемые на практике системы показателей характеризуют, как правило, отдельные виды хозяйственной деятельности (основную, инвестиционную, внешнеэкономическую, маркетинговую и др.), ее различные аспекты (финансовое состояние, рентабельность, себестоимость), а также использование отдельных видов ресурсов (трудовых, материальных, основных производственных фондов).

Для оценки степени влияния на результаты хозяйственной деятельности экстенсивных и интенсивных факторов составим таблицу 26 и дадим комментарий по расчету представленных в ней показателей.

Рассмотрим методику заполнения таблицы 26.

1. При расчете показателей в гр. 3 необходимо учитывать, что для определения прироста (снижения) ресурса на 1% прироста продукции нужен темп прироста (снижения) соответствующего ресурса разделить на темп прироста объема продукции.

При заполнении гр. 3:

стр. 1 = стр. 2 гр. 4 табл. 25 : стр. 1 гр. 4 табл. 25;

стр. 2 = стр. 3 гр. 4 табл. 25 : стр. 1 гр. 4 табл. 25; и т.д.

2. Для расчета данных гр. 4 (доли влияния на 100% прироста продукции экстенсивных (количественных) факторов) следует прирост (снижение) ресурса на 1% прироста продукции (гр. 3) умножить на 100%.

3. Данные гр. 5 определяются путем вычитания из 100% величины прироста за счет экстенсивного фактора, т.е. данных по гр. 4 ($гр. 5 = 100\% - гр. 4$).

4. Результатом интенсификации использования трудовых ресурсов является снижение текущих затрат на производство за счет относительной экономии фонда оплаты труда в связи с ростом его производительности и относительным высвобождением работников.



Оценка интенсификации хозяйственной деятельности

№ п/п	Виды ресурсов	Индексы динамики показателей		Прирост (снижение) ресурса на 1% прироста продукции, %	Доля влияния факторов на 100% прироста продукции		Относительная экономия (-) перерасход (+) ресурсов, тыс. руб.
		экстенсивных	интенсивных		экстенсивных	интенсивных	
А	Б	1	2	3	4	5	6
1	Среднесписочная численность	111,5	83,9	-1,81	-180,5	280,5	1907
2	Фонд оплаты труда	134,6	69,6	-5,41	-540,8	640,8	4736
3	Материальные затраты, потребленные в производстве	107,8	86,8	-1,22	-121,8	221,8	2809
4	Средняя стоимость основных производственных фондов	128,5	72,9	-4,46	-445,6	545,6	36310
5	Амортизация основных производственных фондов	136,5	68,6	-5,71	-570,5	670,5	4908
6	Средний размер оборотных активов	102,5	91,3	-0,39	-38,7	138,7	2011

В связи с этим относительная экономия (перерасход) трудовых ресурсов (стр. 1 гр. 6) определяется следующим образом:

а) рассчитывается относительное отклонение среднесписочной численности промышленно-производственного персонала в виде разницы между отчетным значением этого показателя и базовым, скорректированным на индекс изменения объема продукции, т.е. (стр. 2 гр. 2 табл. – стр. 2 гр. 1 табл. 25) \times стр. 1 гр. 3 табл. 25 ; В нашем случае это $(58-52) \times 0,936=5,616$

б) полученный результат умножается на среднюю заработную плату одного работника в отчетном периоде, которая рассчитывается путем деления размера фонда оплаты труда на среднесписочную численность персонала, т.е. стр. 3 гр. 2 табл. 25: стр. 2 гр. 2 табл. 25.

В нашем примере это $(58-52) \times 0,936 \times 19698/58=1907$ тыс. руб.



5. Размер относительной экономии (перерасхода) по другим видам ресурсов и затрат определяется как разность между отчетным значением соответствующего показателя и базовым, скорректированным на индекс изменения объема продукции.

Такой расчет осуществляется по данным табл. 25 следующим образом:

стр. 2 гр. 6 = (стр. 3 гр. 2 - стр. 3 гр. 1 x стр. 1 гр. 3 : 100);
(19698-14638) × 0,936 = 4736 тыс. руб.

стр. 3 гр. 6 = (стр. 4 гр. 2 - стр. 4 гр. 1 x стр. 1 гр. 3 : 100);
(41559 – 38558) × 0,936 = 2809 тыс. руб.

стр. 4 гр. 6 = (стр. 5 гр. 2 - стр. 5 гр. 1 x стр. 1 гр. 3 : 100);
(174998 – 136205) × 0,936 = 36310 тыс. руб.

стр. 5 гр. 6 = (стр. 6 гр. 2 - стр. 6 гр. 1 x стр. 1 гр. 3 : 100);
19625 – 14381) × 0,936 = 4908 тыс. руб.

стр. 6 гр. 6 = (стр. 7 гр. 2 - стр. 7 гр. 1 x стр. 1 гр. 3 : 100);
(89020 – 86872) × 0,936 = 2011 тыс. руб.

Рассмотрим расчет показателей гр. 6 табл. 26.

1. Относительное отклонение по среднесписочной численности промышленно-производственного персонала составляет 1907 тыс. руб. Следует отметить, что полученный результат в денежной форме показывает размер относительного перерасхода по группе трудовых ресурсов за счет снижения производительности труда лишь относительно достоверно, так как одновременно отражает и размер влияния роста средней заработной платы персонала. Реальная экономия по элементам «Затраты на оплату труда» и «Отчисления на социальные нужды» будет иметь место при опережении темпов роста производительности труда над темпами роста среднего размера затрат по указанным элементам.

2. Относительное отклонение по фонду оплаты труда составило 4736 тыс. руб.

3. Относительное отклонение по материальным ресурсам 2809 тыс. руб.

4. Относительное отклонение по основным производственным фондам 36310 тыс. руб.

5. Относительное отклонение по амортизации 4908 тыс. руб.

6. Относительное отклонение по оборотным активам 2011 тыс. руб.

Таким образом в отчетном периоде по сравнению с базисным производительность труда снизилась на 16,1%, фондоотдача основных производственных фондов – на 27,1%, оборачиваемость оборотных активов – на 8,7%. Следовательно, по примененным в производстве ресурсам снижение



эффективности использования имело место по всем видам, что может объясняться вводом их в эксплуатацию в конце периода.

По потребленным в производстве ресурсам имела место следующая динамика:

- зарплатоотдача снизилась на 30,4%;
- материалоотдача снизилась на 13,2%;
- амортизациеотдача снизилась на 31,4%.

Совокупный ресурс производства составил в периодах:

базисном – 290654 тыс. руб. (14638 + 38558 + 136205 + 14381 + 86872);

отчетном – 344900 тыс. руб. (19698 + 41559 + 174998 + 19625 + 89020).

Отдача совокупного ресурса производства была в периодах:

базовом – $131218 / 290654 = 0,451$ руб.;

отчетном – $122831 / 344900 = 0,356$ руб.

В отчетном периоде по сравнению с базисным отдача совокупного ресурса снизилась на 0,095 руб., индекс динамики этого показателя составил 0,789.

Результаты оценки свидетельствуют о том, что по ресурсам имело место преимущественно экстенсивное их использование при отрицательном значении влияния интенсивных факторов.

Задание 1. Определить динамику показателей экстенсивной оценки деятельности предприятия, используя экономические данные любого коммерческого предприятия.

Задание 2. Определить динамику показателей интенсивной оценки деятельности любого коммерческого предприятия.

Задание 3. Выполнить оценку интенсификации хозяйственной деятельности любого коммерческого предприятия.

Контрольные вопросы

1. Охарактеризуйте сущность показателей экстенсивной оценки деятельности предприятия.
2. Охарактеризуйте сущность показателей интенсивной оценки деятельности предприятия.
3. Какие методы применяются для оценки экстенсивных факторов?
4. Какие методы применяются для оценки интенсивных факторов?
5. Охарактеризуйте методы оценки интенсификации деятельности предприятия.



Занятие 10. Анализ рентабельности производства, реализации продукции

Цель: изучить методику оценки эффективности использования различных видов ресурсов, активов и капитала предприятия.

Показатели рентабельности являются индикаторами эффективности управления предприятием. Это величина прибыли, которую может получить предприятие при использовании определенной величины ресурсов или активов (капитала).

Все показатели рентабельности целесообразно разделить на два блока:

- *рентабельность продаж* – показатели, характеризующие эффективность только основной (операционной) деятельности предприятия;
- *рентабельность активов (капитала)* – показатели, характеризующие эффективность использования определенного вида актива (капитала) предприятия в целом.

В международной практике аналогом показателей рентабельности является группа показателей, название которых начинается словом «*return on*» (буквально «отдача от», «прибыль на...»).

В качестве информационной базы для расчета показателей рентабельности выступают два финансовых отчета: бухгалтерский баланс (ф. № 1) и отчет о финансовых результатах (отчет о прибылях и убытках) (ф. №2).

Порядок расчета показателей представлен в таблице 27.

Таблица 27

Расчет показателей рентабельности

Коэффициенты	Характеристика	Формула расчета
рентабельность реализации	соотношение прибыли к выручке от основной деятельности	стр. 2400 / стр. 2110 (ф. №2)
рентабельность затрат	соотношение прибыли к себестоимости реализованной продукции	стр. 2400 / стр. 2120 (ф. №2)
рентабельность активов	соотношение чистой прибыли к среднему уровню активов	стр. 2400 (ф. №2) / стр. 1600 (ф. №1)
рентабельность собственного капитала	отношение чистой прибыли к среднему уровню собственного капитала	стр. 2400 (ф. №2) / стр. 1300 (ф. №1)
рентабельность инвестированного капитала	соотношение операционной прибыли к среднему уровню инвестированного капитала	стр. 2200 (ф. №2) / (стр. 1300+стр.1400) (ф. №1)
рентабельность оборотных активов	соотношение операционной прибыли к среднему уровню оборотных активов	стр. 2200 (ф. №2) / (стр. 1200) (ф. №1)



Цель анализа *рентабельности реализации* – оценить эффективность операционной деятельности предприятия (операционную эффективность), то есть определить долю прибыли в каждом рубле дохода от основной деятельности. Рентабельность продаж рассчитывается как соотношение прибыли к выручке от основной деятельности, полученных в одном периоде. В качестве прибыли применяют разные ее виды: валовая, операционная, чистая (зависит от целей анализа и отраслевой специфики деятельности компании).

Цель анализа *рентабельности затрат* – оценить эффективность производственной деятельности предприятия, то есть определить долю прибыли в каждом рубле затрат на производство продукции. Рентабельность затрат рассчитывается как соотношение прибыли к себестоимости продаж, полученных в одном периоде. В качестве прибыли можно применять валовую или чистую прибыль.

Показатель *рентабельности активов* содержит информацию о том, насколько эффективно использует менеджмент все активы предприятия. Это один из ключевых показателей оценки рентабельности деятельности всего предприятия. Рентабельность активов рассчитывается как соотношение чистой прибыли за период к среднему уровню активов предприятия. Показатель рентабельности активов часто используют для сравнения нескольких предприятий при выборе объекта для инвестиций, так как он характеризует эффективность деятельности всего предприятия.

Показатель *рентабельности собственного капитала* отражает эффективность использования собственных источников финансирования предприятия. Рентабельность собственного капитала рассчитывают как отношение чистой прибыли за период к среднему уровню собственного капитала.

Цель анализа *рентабельности инвестированного капитала* – определить эффективность использования всех инвестиций (собственных и заемных) в конкретное предприятие. Рентабельность инвестированного капитала рассчитывают как соотношение операционной прибыли за период к среднему уровню инвестированного капитала

Показатель *рентабельности оборотных активов* используют для оценки способности предприятия получать прибыль от ведения обычных хозяйственных операций. Оборотные средства являются частью активов, которые непосредственно и постоянно используют в процессе операционной деятельности предприятия, поэтому при оценке эффективности



их использования сопоставляют операционную прибыль со средним значением оборотных активов за один период.

Приведенные показатели рентабельности – это стандартный набор показателей (коэффициентов), рассчитываемых как менеджерами предприятий, так и внешними пользователями по данным открытой финансовой отчетности (баланса и отчета о финансовых результатах).

Для более глубокого анализа в дополнение к показателям рентабельности руководство предприятия может применять показатели эффективности использования основных средств (фондоотдача), материальных ресурсов (материалоотдача и др.), рассчитываемых на основе данных управленческого учета.

Таким образом, классические методы оценки состояния предприятия подразумевают расчет определенных групп финансовых коэффициентов, которые затем сравниваются с каким-либо нормативом (базой).

Задание 1. Рассчитайте годовую прибыль предприятия, если доход за год составил 2,5 млн рублей, годовые переменные издержки составили 0,5 млн рублей, постоянные издержки составили 1,2 млн рублей. Рассчитайте рентабельность реализации.

Задание 2. Определить показатели рентабельности производства (общую, расчетную) при условии: величина балансовой прибыли 800 тыс. руб., среднегодовая стоимость основных производственных фондов – 9600 тыс. руб., среднегодовая стоимость нормируемых оборотных средств составляет 35 % от стоимости основных фондов.

Задание 3. Предприятие получает ежегодную чистую прибыль в размере 13.127.000 руб. На предприятии работает 2730 сотрудников. Определить рентабельность персонала.

Контрольные вопросы

1. Каково назначение показателей рентабельности имущества (источников) финансирования?
2. Как связаны между собой показатели оборачиваемости и рентабельности?
3. Назовите источники информации для расчета на предприятии показателей рентабельности, оборачиваемости.
4. Как рассчитывается показатель «средняя величина собственного капитала»?
5. С использованием, какого показателя прибыли, рассчитывается рентабельность продаж, собственного капитала, инвестированного капитала, имущества?



Занятие 11. Анализ деловой активности предприятия

Цель: *изучить методику анализа и расчета показателей оборачиваемости для оценки эффективности использования предприятием своих (или привлеченных) средств в процессе хозяйственной деятельности.*

Анализ *деловой активности* заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных финансовых коэффициентов – показателей оборачиваемости». Скорость движения капитала, которая проявляется в показателях оборачиваемости, безусловно, является важнейшим критерием деловой активности. Расчет *коэффициентов деловой активности*, необходим для оценки качества управления предприятием по критерию скорости преобразования активов в денежные средства. Для оценки деловой активности используется система коэффициентов, где сопоставляется сумма выручки и среднегодовая стоимость активов. Сумма выручки – стр.2110 (ф.№2), среднегодовая величина активов определяется как полусумма значения показателя на начало и конец года из форм №1 и №2.

Коэффициент оборачиваемости совокупного капитала ($K_{об(с.а)}$) определяется отношением суммы выручки от реализации продукции к среднегодовой величине активов (стр.1600 ф.№1). Этот показатель характеризует эффективность использования всех имеющихся ресурсов, независимо от источников их привлечения, показывает, сколько раз за отчетный период совершается полный цикл производства, какой размер прибыли получается в итоге, сколько выручки от реализованной продукции принесла каждая денежная единица активов.

Коэффициент оборачиваемости оборотных активов ($K_{об(о.а)}$) определяется отношением выручки от реализации продукции к среднегодовой стоимости оборотных активов (стр.1200 ф.№1). Этот показатель характеризует адекватность объема оборотного капитала хозяйственной деятельности предприятия. Если оборотные средства недостаточны, то это не позволяет получать больше прибыли за расширение оборота, если избыточны - часть капитала остается невостребованной, и, с учетом стоимости капитала, ведет к убыткам.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала ($K_{об(с.к)}$) определяется отношением выручки к среднегодовой величине собственного капитала. Этот показатель характеризует эффективность использования собственного капитала и позволяет оценить целесообразность увеличения капитала за счет привлеченных или заемных средств. С коммерческой точки



зрения этот показатель отражает либо излишки продаж, либо их недостаточность; с финансового аспекта – скорость оборота вложенного капитала; с экономического аспекта – активность денежных средств. Высокий показатель означает значительное превышение уровня реализации над вложенным капиталом, что влечет за собой увеличение кредитных ресурсов. Низкий показатель означает переизбыток незадействованных собственных средств. Это указывает на необходимость инвестирования средств в какой-нибудь подходящий источник доходов.

Коэффициент оборачиваемости запасов и затрат ($K_{об(з.з)}$) определяется отношением выручки к среднегодовой величине запасов и затрат (стр.1210 ф.№1). Отражает скорость потребления (расходования, использования) запасов за анализируемый период. Переизбыток запасов на складе – это лишние траты на хранение продукции, «замораживание» денег, но нехватка запасов – это недополучение прибыли вследствие невозможности удовлетворить спрос покупателей. Поэтому следует избегать больших запасов с низкой оборачиваемостью. Снижение данного показателя свидетельствует об относительном увеличении производственных запасов или о снижении спроса на готовую продукцию. Чем выше данный показатель, тем больше ликвидность оборотных активов и тем устойчивее финансовое положение предприятия.

Коэффициент оборачиваемости денежных средств ($K_{об(дс)}$) определяется отношением выручки к среднегодовой величине денежных средств. Снижения коэффициента и увеличение цикла оборота свидетельствует о снижении эффективности использования высоколиквидных активов предприятия. Это негативная динамика может привести к уменьшению финансирования производственной деятельности компании и снижению финансовой устойчивости в долгосрочной перспективе.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности ($K_{об(дз)}$) определяется отношением выручки к среднегодовой величине дебиторской задолженности (стр.1230 ф.№1).

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности ($K_{об(кз)}$) определяется отношением выручки к среднегодовой величине кредиторской задолженности (стр.1520 ф.№1).

Далее на основе коэффициентов оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженностей считаем оборот в днях или средний срок возврата обязательств.

Период оборота дебиторской задолженности (оборотность дебиторской задолженности в днях) и кредиторской задолженности



(оборачиваемость кредиторской задолженности в днях) характеризует средний срок погашения задолженности и рассчитывается отношением календарной продолжительности года (360 дней) к коэффициенту оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности

Фондоотдача – это отношение выручки к среднегодовой стоимости основных средств (ф.5 пояснения к ф.№1 и ф.2). Повышение показателя можно достичь за счет относительно невысокого удельного веса основных средств, или за счет их более высокого технического уровня. Чем выше показатель, тем ниже издержки отчетного периода. Низкий коэффициент свидетельствует либо о недостаточном объеме реализации, либо о слишком высоком уровне вложений в эти виды активов.

Конкретного нормативного значения для данных показателей деловой активности не существуют. Анализ коэффициентов происходит в оценке динамики их изменения.

Эффект от ускорения оборачиваемости всех активов может выражаться в относительном высвобождении средств из оборота и в увеличении суммы прибыли. Сумма высвобожденных средств из оборота в связи с ускорением (-Э) или дополнительно привлеченных средств в оборот (+Э) при замедлении оборачиваемости определяется умножением однодневного оборота по реализации на изменение продолжительности оборота.

Задание 1. Определить эффективность использования оборотных средств в течение года, если объем полевых механизированных работ составляет 38700 тыс. руб. и средний размер оборотных средств – 7770 тыс. руб.

Задание 2. Какой дополнительный объем механизированных работ можно произвести, если увеличить количество оборотов оборотных средств на 2 единицы? Исходные данные:

- объем механизированных работ равен 41262 млн. руб.;
- средний размер оборотных средств - 11789 млн. руб.

Задание 3. Необходимо определить объем выпускаемой продукции предприятия за год, если коэффициент оборачиваемости – 2,2, объем оборотных средств за год – 150 млн рублей.

Контрольные вопросы

1. Какие показатели характеризуют деловую активность предприятия в финансовом аспекте?
2. По какой формуле рассчитывается скорость оборота собственного капитала, и что она характеризует?
3. Какую роль в хозяйственной деятельности предприятия играют оборотные средства и где в балансе они отражаются?
4. В чем сущность и методика оценки деловой активности предприятия?
5. С какой целью рассчитываются и анализируются показатели оборачиваемости?



Рекомендуемая литература

1. Аверина, О. И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности (для бакалавров) : учебник / О. И. Аверина. – М. : КноРус, 2019. – 94 с.
2. Басовский, Л. Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учебное пособие / Л. Е. Басовский, Е. Н. Басовская [и др.]. – М. : Инфра-М, 2018. – 272 с.
3. Воробьева, О. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности [Электронный ресурс] / О. Воробьева // URL: <https://upr.ru/article/analiz-debitorskoy-i-kreditorskoy-zadolzhennosti/>
4. Давлетшина, С. М. Оценка финансового состояния организации (предприятия) : учебное пособие [Электронный ресурс] / С.М. Давлетшина, О.П. Мендель // Уфимск. гос. авиац. техн. ун- т. – Уфа : УГАТУ, 2021. 153 с.
5. Давыденко, И. Г. Экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия (для бакалавров) : учебное пособие / И. Г. Давыденко, В. А. Алешин, А. И. Зотова. – М. : КноРус, 2018. – 384 с.
6. Качкова, О. Е. Экономический анализ хозяйственной деятельности (для бакалавров) : учебник / О. Е. Качкова, М. В. Косолапова, В. А. Свободин. – М. : КноРус, 2019. – 288 с.
7. Когденко, В. Г. Экономический анализ : учебное пособие / В. Г. Когденко. – М. : Юнити, 2018. – 176 с.
8. Кулаичев, А. П. Методы и средства комплексного анализа данных : учебное пособие / А. П. Кулаичев. – М. : Форум, 2018. – 160 с.
9. Нестеров А.К. Матрица БКГ // Энциклопедия Нестеровых - URL: <https://odiplom.ru/lab/matrica-bkg.html>
10. Ниворожкина, Л. И. Статистические методы анализа данных : учебник / Л. И. Ниворожкина, С. В. Арженовский, А. А. Рудяга. – М. : Риор, 2018. – 320 с.
11. Одинцов, В. А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебное пособие / В. А. Одинцов. – М. : Академия, 2019. – 224 с.
12. Практикум по комплексному экономическому анализу хозяйственной деятельности / Т. М. Орлова. – М. : КноРус, 2019. – 48 с.



13. Российская Федерация. Распоряжение Федерального управления России по делам о несостоятельности (банкротстве) предприятий. Об утверждении Методических положений по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры предприятия (с изменениями на 12 сентября 1994 года [Электронный ресурс] : [утв. Федеральным управлением от 12 августа 1994 года N 31-р .] – Режим доступа: <https://docs.cntd.ru/document/9009232>

14. Савицкая, Г. В. Экономический анализ : учебник / Г. В. Савицкая. – М. : Инфра-М, 2018. – 285 с.

15. Суйц, В.П. Комплексный анализ и аудит интегрированной отчетности по устойчивому развитию компаний: монография / В.П. Суйц, А. Н. Хорин, А.Д. Шеремет; под общ. ред. А. Д. Шеремета. – Москва: ИНФРА-М, 2021. – 184 с.

16. Тюрин, Ю. Н. Анализ данных на компьютере : учебное пособие / Ю. Н. Тюрин, А. А. Макаров ; науч. ред. В. Э. Фигурнов. – М. : ИД ФОРУМ, 2017. – 368 с.

17. Чашкин, Ю. Р. Математическая статистика. Анализ и обработка данных : учебное пособие / Ю. Р. Чашкин ; под ред. С. Н. Смоленский. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2017. – 236 с.

18. Экономический анализ : учебник для бакалавриата и специалитета. В 2 ч. / под ред. Н. В. Войтоловского, А. П. Калининой, И. И. Мазуровой. – М. : Юрайт, 2019. – Ч. 2. – 302 с.

19. Экономический анализ : учебник для бакалавриата и специалитета. В 2 ч. / под ред. Н. В. Войтоловского, А. П. Калининой, И. И. Мазуровой. – М. : Юрайт, 2019. – Ч. 1. – 292 с.



ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Бухгалтерский баланс (форма №1)

Наименование показателя	Коды	На 31 декабря отчетного года	На 31 декабря базисного года
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
АКТИВ			
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Нематериальные активы	1110	-	-
Результаты исследований и разработок	1120	-	-
Нематериальные поисковые активы	1130	-	-
Материальные поисковые активы	1140	-	-
Основные средства	1150	298793	261566
Доходные вложения в материальные ценно- сти	1160	-	-
Финансовые вложения	1170	-	-
Отложенные налоговые активы	1180	-	-
Прочие внеоборотные активы	1190	-	-
ИТОГО по разделу I	1100	298793	261566
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Запасы	1210	102607	105343
Налог на добавленную стоимость по приоб- ретенным ценностям	1220	4599	157
Дебиторская задолженность	1230	38362	13450
Финансовые вложения (за исключением де- нежных эквивалентов)	1240	-	-
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	7244	782
Прочие оборотные активы	1260	19487	1054
ИТОГО по разделу II	1200	172299	120786
БАЛАНС	1600	471092	382352



Продолжение приложения 1

Наименование показателя	Коды	На 31 декабря отчетного года	На 31 декабря базисного года
<i>I</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
ПАССИВ			
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	167821	169407
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	24551	24551
Резервный капитал	1360	30244	29144
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	175963	108506
ИТОГО по разделу III	1300	398579	331608
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Заемные средства	1410	6508	1 868
Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-
Оценочные обязательства	1430	-	-
Прочие обязательства	1450	-	-
ИТОГО по разделу IV	1400	6508	11868
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Заемные средства	1510	19857	8401
Кредиторская задолженность	1520	41956	23627
Доходы будущих периодов	1530	1751	1751
Оценочные обязательства	1540	2441	5097
Прочие обязательства	1550	-	-
ИТОГО по разделу V	1500	66005	38876
БАЛАНС	1700	471092	382352



Отчет о финансовых результатах (форма №2)

Наименование показателя	Коды	За 12 месяцев отчетного года	За 12 месяцев базисного года
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
Выручка	2110	230066	152062
Себестоимость продаж	2120	(185002)	(159372)
Валовая прибыль (убыток)	2100	45064	(7310)
Коммерческие расходы	2210	-	-
Управленческие расходы	2220	-	-
Прибыль (убыток) от продаж	2200	45064	(7310)
Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
Проценты к получению	2320	-	-
Проценты к уплате	2330	(1661)	(2776)
Прочие доходы	2340	38181	36644
Прочие расходы	2350	(12147)	(15562)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	69437	10996
Налог на прибыль	2410	-	-
в т. ч.: текущий налог на прибыль	2411	-	-
отложенный налог на прибыль	2412	-	-
Чистая прибыль (убыток)	2400	69437	10996



Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах за ____ год (форма №5)

1. Нематериальные активы и расходы на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы (НИОКР)

2. Основные средства

2.1. Наличие и движение основных средств

Наименование показателя	Период	Код	На начало года		На конец периода	
			первоначальная стоимость	накопленная амортизация	первоначальная стоимость	накопленная амортизация
Основные средства – всего	Отчетный год	5200	420830	(159264)	469658	(170865)
	Базисный год	5210	255286	(149279)	420830	(159264)

3. Финансовые вложения

3.1. Наличие и движение финансовых вложений

Наименование показателя	Период	Код	На начало года		На конец периода	
			первоначальная стоимость	накопленная корректировка	первоначальная стоимость	накопленная корректировка
Долгосрочные – всего	Отчетный год	5301	-	-	-	-
	Базисный год	5211	-	-	-	-
Краткосрочные – всего	Отчетный год	5305	-	-	-	-
	Базисный год	5215	-	-	-	-
Финансовых вложений – итого	Отчетный год	5300	-	-	-	-
	Базисный год	5310	-	-	-	-



4. Запасы

4.1. Наличие и движение запасов

Наименование показателя	Период	Код	На начало года		На конец периода	
			себестоимость	величина резерва под снижение стоимости	себестоимость	величина резерва под снижение стоимости
Запасы – всего	Отчетный год	5400	105343	-	102607	-
	Базисный год	5420	112008	-	105343	-

5. Дебиторская и кредиторская задолженность

5.1. Наличие и движение дебиторской задолженности

Наименование показателя	Период	Код	На начало года	На конец года
			учтенная по условиям договора	учтенная по условиям договора
Долгосрочная дебиторская задолженность – всего	Отчетный год	5501	-	-
	Базисный год	5521	-	-
Краткосрочная дебиторская задолженность – всего	Отчетный год	5510	13450	38362
	Базисный год	5530	16497	13450
Итого	Отчетный год	5500	13450	38362
	Базисный год	5520	16497	13450

5.3. Наличие и движение кредиторской задолженности

Наименование показателя	Период	Код	Остаток на начало года	Остаток на конец года
Долгосрочная кредиторская задолженность – всего	Отчетный год	5551	11808	6508
	Базисный год	5571	17964	11868
Краткосрочная дебиторская задолженность – всего	Отчетный год	5560	32028	61813
	Базисный год	5580	27649	32028
Итого	Отчетный год	5500	43896	68321
	Базисный год	5520	45613	43896



ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	3
Занятие 1. SWOT-анализ и матричные методы оценки емкости рынка	4
Занятие 2. Анализ структуры и динамики прибыли предприятия	11
Занятие 3. Анализ суммы прибыли отдельных видов продукции	15
Занятие 4 Анализ имущества предприятия	18
Занятие 5. Определение показателей финансовой устойчивости предприятия.....	24
Занятие 6. Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия	27
Занятие 7. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности	31
Занятие 8. Диагностика вероятности банкротства	36
Занятие 9. Методы комплексного анализа деятельности предприятия	40
Занятие 10. Анализ рентабельности производства, реализации продукции	47
Занятие 11. Анализ деловой активности предприятия	50
Рекомендуемая литература.....	53
Приложения.....	55



Учебное издание

Пятова Ольга Федоровна

Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия

Методические указания

Подписано в печать 28.08.2023 Формат 60×84/16

Усл. печ. л. 3,54 , печ. л. 3,81.

Тираж 50. Заказ № 180.

Отпечатано с готового оригинал-макета в издательско-библиотечном центре
ФГБОУ ВО Самарского ГАУ

446442, Самарская область, г. Кинель, п.г.т. Усть-Кинельский, ул. Учебная, 2

E-mail: ssaariz@mail.ru

